استراتيجيات التفكير

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

للكاتب الخبير

والمحاضر العالمي

د. إبراهيم الفقي





العنـــوان: استراتيجيات التفكير.. الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

المـــؤلـف: للمفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي
د. إبراهيم الفقي

إشراف عـام: نجـلاء قاســـم

الناشـــر



15 ش يوسف الجندي ميدان باب اللوق
أمام مول البستان وسط البلد
تليفون: 24517300 - 01271919100
emil: samanasher@yahoo.com

التوزيـــع
المجموعة الدولية
للنشـــر والتـوزيـــع

80 ش طومان باي - الزيتون - القاهرة
تليفون: 24518068 - 01099998240
emil: aldawleah_group1@yahoo.com

تصميم الغلاف: إيمان صـلاح
إخراج داخلي: معتز حسنين

الترقيم الدولي: 978-977-781-008-1
رقم الإيداع: 2014 / 26361
الطبعة الأولى: يناير 2015

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ وَفِي أَنفُسِكُمْ ۚ أَفَلَا تُبْصِرُونَ ﴾

إهــداء

إلى والدتي الحبيبة
رحمها اللّه سبحانه وتعالى
وتقبلها في فسيح جناته
وإلى زوجتي آمال الفقي
أهدي هذا الكتاب



كلمة شكر وعرفان

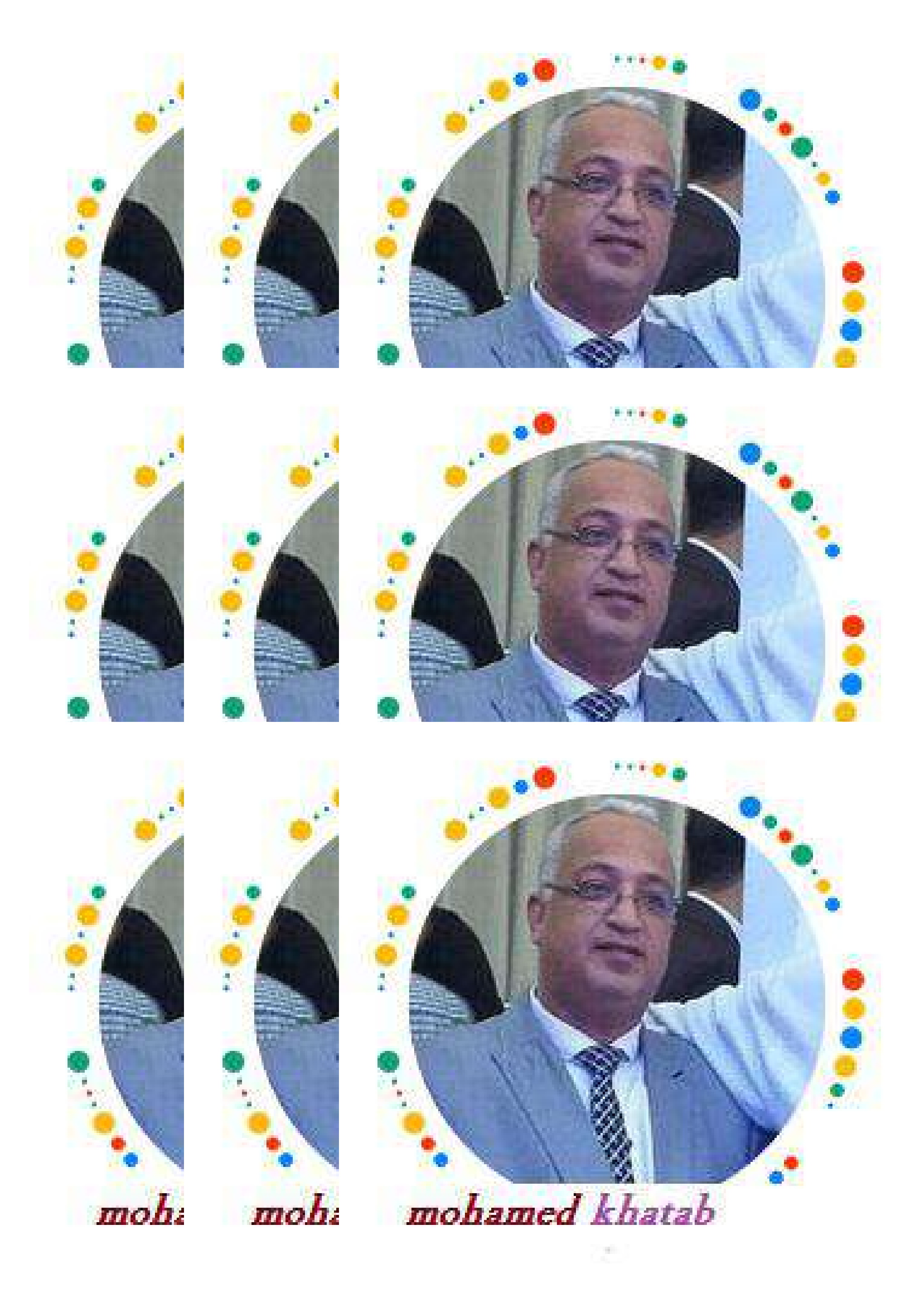
إلى كل من ساهم

في بناء هذا الكتاب

سواء من قريب أو بعيد،

جزاكم الله سبحانه

وتعالى كل الخير


moha
moha
mohamed khatab

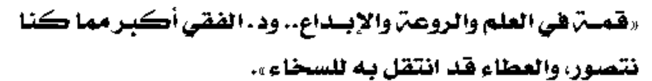


مـاذا يقـول النـاس
عن الدكتور إبراهيم الفقي؟

«د. الفقي يعتبر هدية من الله لمساعدة البشرية جمعاء».

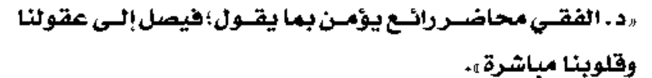
كريم سليمان – مدير مالي – الكشافة الإسلامية الجزائرية – الجزائر





«قمـة في العلم والروعة والإبـداع.. ود. الفقي أكبر مما كنا نتصور، والعطاء قد انتقل به للسخاء».

غنيم عبد الرحمن نايف عبد الرحمن الهاجري – قطاع الإعلام الخارجي – الكويت



«د. الفقــي محاضــر رائــع يؤمـن بما يقـول؛ فيصل إلـى عقولنا وقلوبنا مباشرة».

إيمان صبري عثمان – مديرة مدرسة الواحة للغات بالمقطم – القاهرة – جمهورية مصر العربية



«د. الفقــي عالـم كبير وأسـتاذ جيـل، مهما تحدثنـا عنه فهو يستحق الكثير من التقدير».

حسن علي كيال – الخطوط الجوية السعودية – جدة – المملكة العربية السعودية

«د. الفقــي طاقة فكريــة ونفسية وخلقيــة وروحانية متجددة فواحة بحسن الإلقاء، وروحه مرحة».

ندى علي عبد الله غلوم – مدرسة – البحرين



«نقطة تحول في حياة كل إنسان يرغب أن يكون متميزًا، ود. إبراهيم الفقي له حضور قوي وأسلوب فريد وأب حنون».

كمال محمد عمارة – رئيس الموارد البشرية والشئون الإدارية – دبي – الإمارات العربية المتحدة

«د. الفقي من أقوى المحاضرين في العالم، وفقه الله لما فيه رضاه».

حمد بن حمود بن سليمان الغافري – رئيس قسم الأنشطة – جامعة الملك قابوس – مسقط – سلطنة عمان

«أعطاني د. الفقي خبرة عشرين عامًا في مكان واحد.. فهو محاضر رائع يدخل العقل والقلب».

ريبوار محمد أمين رشيد – إمام وخطيب وطالب ماجستير في أصول الدين – العراق

«د. الفقي محاضر عالمي لا توفيه الكلمات حقه».

أحمد علي محمد سعيد – مهندس – أمستردام – هولندا

«لم أكن متوقعًا هذا الكم من المعلومات والمهارات التي أتقنتها.. ود. الفقي متمكن ومحترف جدًا بدرجة تفوق التصور».

محمد أحمد العطن – مهندس – شركة النيل للكاوتشوك والبلاستيك – الإسكندرية



«د. إبراهيم الفقي هدية من الله سبحانه وتعالى».

سامي غطاس – طبيب – تونس



استراتيجيات التفكير الإيجابي



«من الممكن لأى إنسان أن يكون إيجابياً في الظروف العادية ولكن القوة الحقيقية تظهر عندما يواجه الإنسان تحدياً من تحديات الحياة ويفكر إيجابياً».

د. إبراهيم الفقي



المفكر .. الفكر.. والتفكير

«المفكر هو صانع الأفكار، والأفكار تسبب التفكير، والتفكير يسبب التركيز، والتركيز يسبب الأحاسيس، والأحاسيس تسبب السلوك، والسلوك يسبب النتائج، والنتائج تحدد واقع حياتك، فلو أردت فعلًا أن تحدث تغييرًا في حياتك غيِّر إدراك المفكر»

د. إبراهيم الفقي

1 - المفكر:

هو الشخص الذي يضع الفكرة في ذهنه... هو الأساس والسبب في كل شيء؛ فهو الذي يقرر ما يريده، ثم يختار الأسلوب ويضعه في الفعل.

المفكر عنده الاختيار أن يضع في ذهنه أفكارًا سلبية أو أفكارًا إيجابية... أفكار سعادة أو أفكار تعاسة... أفكارًا روحانية أو أفكارًا دنيوية... أفكارًا صحية أو أفكارًا غير صحية.

المفكر مثل الفلاح الذي يقرر ما يريد من محصول فيختار البذور التي يزرعها، ثم يرويها ويهتم بها حتى يحصل على

المحصـول الذي يريده، فهـو يحصل على نتائج البـذور، فلو أراد عنبًـا فهـو يضـع بذور العنـب لكي يحصـل على العنـب، ولو أراد خيـارًا أو جـزرًا أو فاصوليا لاختـار البذور المناسـبة لكي يحصل على المحصول من نفس النوع. تمامًا مثل المفكر؛ فهو الذي يقرر ويختار نوع الفكر الذي يضعه في ذهنه، فيتحول الفكر إلى تفكير، ومنـه إلى تركيز، ثم أحاسـيس، ثم سـلوك، ثم نتائـج من نفس نوع الفكرة، فلو كانت الفكرة سـلبية ستكون النتيجة سلبية، وإذا كانت الفكرة إيجابية فستكون النتيجة إيجابية.

فلو عرف المفكر أن فكرة سلبية واحدة يضعها في ذهنه ويكررها كل يوم لمدة سـتة أشهر قد تكون بداية كارثة صحية ونفسية وأيضًا ماديـة!! لوجَبَ عليه أن يختار بحرص شـديد الأفكار التي يضعها في ذهنه، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار بحرص شـديد البذور التي يضعها في الأرض.

2 - الفــكــر:

كل شيء في الوجود بدأ بفكرة، ثم تبلورت الفكرة إلى إمكانية، ثـم إلى هدف ثم إلـى فعل، حتى أصبحت حقيقـة؛ فالطائرة بدأت بفكرة في ذهن الإخوة جويس.. مدينة ديزني بدأت بفكرة في ذهن والت ديزني ثم أصبحت حقيقة يزورها ملايين من الناس سنويًّا... فيديرال إكسـبريس بدأت بفكرة في ذهن فريد سـميث، والآن هي حقيقة يسـتخدمها الناس في إرسال الطرود والخطابات عبر العالم

فتصل في أقل من ثلاثة أيام.. قطع مسافة الميل في أربع دقائق بدأ بفكرة في ذهن روجر بانستر، ثم أصبحت حقيقة يستخدمها آلاف من اللاعبين حول العالم.

كل شيء من الصواريخ إلى الطائرات والسفن والسيارات والأجهزة الإلكترونية والطبية والرياضية، كل شيء في كل مجال بدأ بفكرة؛ لأن الفكرة هي جذر كل شيء؛ فالأفكار الإيجابية أدت إلى الاكتشافات والتقدم الذي نراه ونستخدمه في العالم، والأفكار السلبية أدت إلى القتل والنصب والسرقة والزنا والاستغلال والضياع والأمراض النفسية والعضوية، كما قالت عنها كلية الطب في سان فرانسيسكو «معظم الأمراض ترجع إلى الفكر والتفكير».

3 - التفكير:

عندما يقرر المفكر ويختار فكرة معينة سواء كانت هذه الفكرة سلبية أم إيجابية فهو يضعها في ذهنه، وهنا يتعرف عليها العقل ويقوم بتحليلها من كافة الزوايا، ثم يعطي لها منطقًا ومعنى مبنيين على معلومات مشابهة موجودة في مخازن الذاكرة، ثم يقوم بالمقارنة بينها وبين أفكار أخرى مشابهة، وأخيرًا يبحث العقل في كافة الملفات العقلية في أية معلومات تدعم الفكرة التي وضعها الشخص في ذهنه.

وبذلك أصبح للفكرة معنى ومنطق وأصبحت جاهزة للاستعمال، فيصبح كل انتباه وتركيز الشخص على الفكرة، مما يسبب الأحاسيس، ثم السلوك والنتائج.

والآن دعني أسألك: لو كان هناك شخص يشكو من الحالة المادية أو الاجتماعية أو العائلية أو الشخصية... إلخ، من الذي وضع هذه الأفكار في ذهنه؟ هو، أليس كذلك؟ لذلك يجب أن يرجع المفكر إلى القوة الثلاثية فيقرر أن يختار أفضل الاختيارات التي يضعها في ذهنه، ثم يأخذ المسئولية كاملة، ويبتعد تمامًا عن القتلة الثلاثة، فلا يلوم أحدًا، ولا ينقد أحدًا، ولا يقارن بينه وبين أحد، ولكن يختار أفضل الأفكار لذهنه؛ لكي يحصل على أفضل النتائج، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار أفضل البذور لأرضه ويرعاها ويحميها؛ حتى تعطيه المحصول الذي يتمناه.



لذلك كن حريصًا كل الحرص على اختيار الأفكار قبل أن تضعها في ذهنك، فتتحول إلى تفكير وتركيز وأحاسيس وسلوك ونتائج لا ترضى عنها، بل تسبب لك تحديات ليس لها أي داع.



(1) المفكر

(3) التفكير

(2) الفكر

(4) التركيز

(6) السلوك

الأحاسيس



استراتيجيات التفكير الإيجابي

1 - استراتيجية تغيير الماضي

«ليس الماضي إلا كنزًا من المهارات والخبرات والتجارب، بدونها يتخبط الإنسان في الظلام».

د. إبراهيم الفقي

هل من الممكن أن نغير الماضي؟

هكـذا بدأ مذيع إحـدى القنوات الفضائية الشـهيرة حديثه معي في برنامج كان يذاع على الهواء مباشرة.

قلـــت: لا نستطيع أن نغير الماضي؛ لأنه مضى، ولكن يمكننا أن نغير وجهـة نظرنا في تجارب الماضـي، فنتعلم منها، ثم نحدث فيها التغييرات التي نريدها، ونتخيل أنفسنا وكأننا نرجـع بالذاكرة للماضي مرة أخـرى، وفي نفس التجربة نتصـرف فيها كما كنا نريد تمامًـا، وبذلك نكون قد غيَّرنا الواقع من تحدٍّ إلى مهارات وخبرات.

فـقـال: بهذه السهولة ؟

قلت لـه: دعنـا نجـرب ذلك معًـا، تذكـر تجربـة كانت سـلبية في الماضي، وفكر كيف كانت أحاسيسك؟

فـقــال: فكـرت ووجـدت التجربـة وأحاسيسـي كانـت ولاتزال سلبية.

فقلـــت: لـو فرضنا أن الزمن رجع بك للوراء، وأخذك مرة أخرى لنفس التجربة، هل سـيكون تصرفك كمـا كان في المرة الأولى؟

فـقــال: طبعًـا لا؛ لأننـي تعلمـت مما حـدث، وسـأكون أفضل، واستعدادي أفضل.

فقلت له: أريـدك أن تفكر فـي المهارات التي اكتسـبتها فـي المرة الأولى.

ففكر وقال: تعلمت كيف أنصت وأقيم الموقف، ولا أحكم بسـرعة، وأرد بتأن، وأركز على الحل.

فقلـــت: الآن تخيـل أنـك ترجـع بذاكرتـك للتجربـة التـي كانت سلبية، وتصرف فيها بالمهارات التي تعلمتها منها.

ففعل وقال: أشـعر أنني أتحكم تمامًا في الموقف، وأنني أفضل كثيرًا من المرة الأولى.

فســألته: الآن فكـر في التجربة التي كانت سـلبية وقل لي: ما أول شــيء خطر على بالك؟ وما هي الأحاسـيس التي تشـعر بها؟

ففكر وقال: أول شــيء خطر ببالي هو أنني في تحكم تام، وإحساسي هادئ ومتزن تمامًا.

فقلت له: أنت الآن اسـتخدمت «اسـتراتيجية تغيير الماضي» التي ساعدتك على أن تغير وجهة نظرك فيما حدث، فتخلصت من الأحاسيس السـلبية، واحتفظت بالمهارات، وبذلك لم تصبح التجربة تحديًا، بل أصبحت قدرات.

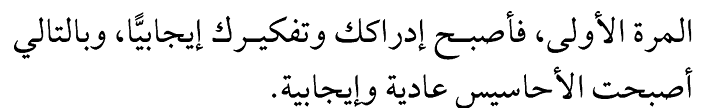
والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية تغيير الماضي:

1 - فكـر فـي تجربة سـلبية حدثت لك فـي الماضـي.. فكر في تجربة محددة ولاحظ تعبيرات وجهك وتحركات جسمك، وأحاسيسك، وسلوكك.

2 - فكر في المهارات التي تعلمتها من هذه التجربة.

3 - الآن تخيـل أنـك تعـود بالزمن إلـى الماضـي وتواجه نفس التحدي، ضع التعبيرات التي تناسـبك، وتحركات الجسـم التي تناسبك، واستخدم المهارات التي تعلمتها.

لاحظ أحاسيسك... ستجد أن الأحاسيس أصبحت أفضل؛ لأنك اسـتخدمت المهـارات والخبـرات التـي تعلمتها من



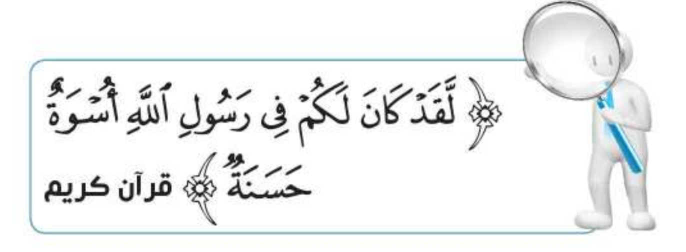
المرة الأولى، فأصبـح إدراكك وتفكيـرك إيجابيًّا، وبالتالي أصبحت الأحاسيس عادية وإيجابية.

4 - الآن تخيل أنك في المستقبل وتواجه تحديًا من نفس النوع، ولاحـظ تصرفاتك وأحاسيسـك.. سـتجد أن عقلك أصبح ماهرًا في التعامل مع هذا النوع من التحديات.

كرر هذه الاسـتراتيجية؛ لكي تجعل الماضي كنزًا من التجارب والخبرات والمهارات.



2 - استراتيجية المثل الأعلى



منذ الطفولة ونحن نقلد الآخرين لكي نكوِّن شخصيتنا، والشخصية: مجموعة السلوكيات التي يكتسبها الإنسان، والتي بها يشعر أنه مختلف عن الآخرين.

وأول من تعلمنا منهم وقلدناهم في كل شيء سواء كان ذلك في تعبيرات الوجه أو تحركات الجسم أو في القيم والاعتقادات والسلوكيات الوالدان.

ثم أخذنا بعض أساليب وكلمات وجمل من المحيط العائلي، سواء كان ذلك من الإخوة أو الأخوات الأكبر منا سنًّا، أو من الأقارب.

ثم أخذنا كلمات وجملًا وأساليب أخرى من المحيط الاجتماعي سواء كان ذلك من أصحاب المحلات، أو سائق سيارة المدرسة، أو سائق تاكسي...إلخ.

ثـم أخذنـا مـن المدرسـة والمدرسـين والمديريـن، ثـم مـن الأصدقاء.

وأخيرًا من وسائل الإعلام، بما فيها من فنانين ومقدمي برامج.

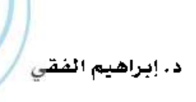
خلال هذه الرحلة قلدنا سـلوكيات وأسـاليب وتعبيرات العالم الخارجـي؛ وذلـك لكي نكوِّن أفضل شـخصية ممكنة نسـتطيع أن نتعامل بها مع الناس في كافة المجالات.

اسـتراتيجية المثـل الأعلى تتعلـق بتبني وجهة نظـر ومعتقدات وقيم شخص نعتبره مثلًا أعلى لنا في مجال معين، ثم نتصرف كما لو كان هو شخصيًّا موجودًا في وقت تحدٍّ ما نواجهه في حياتنا.

الآن دعني أسألك: هل تعرف شـخصًا ما تحترمـه وتعتبره مثلًا أعلى لك في حياتك؟

أنا شـخصيًّا عندما كنت أمارس رياضة تنـس الطاولة كان مثلي الأعلـى «جاموسـكوف»، وهو أحد أبطـال العالم في السـتينيات، فكنـت أتصـور أننـي هـو فأتدرب علـى أسـلوبه، حتى اسـتطعت أن أكـون ماهـرًا في بعض الألعـاب اللولبيـة التـي كان رائعًا فيها، فساعدتني هذه المهارات الجديدة على الحصول على بطولة مصر أكثر من مرة.

وفـي مجال الفنادق كان مثلي الأعلى «لانو برلاندو»، وقد كان من أقوى الخبراء في مجال الفنادق.



وفي الهدوء والتعامل مع التحديات باتزان كان صديقي ريجيس نادو مثلي الأعلى، فقد كان اتزانه أكثر من رائع في التعامل مع تحديات الحياة.

وفي التنمية البشرية كان لي أكثر من مثل أعلى، أولهم الكاتب والعالم الأمريكي د. روبرت شولر الذي أسس الكريستال كاثيدرال من لا شيء، و«أوج ماندينو» الذي كان فقيرًا لدرجة أنه كان يأكل من الزبالة، وكان يختبئ في المكاتب العامة من البرد الشديد في نيويورك، وفي يوم قرر أن يفعل شيئًا بحياته، فكتب كتابًا بعنوان: «أفضل بائع في العالم»، وبفضل الله سبحانه وتعالى حقق هذا الكتاب مبيعات خيالية وأصبح ماندينو من أكبر الخبراء في العالم في التنمية البشرية.

وغيرهم كثيرون في مجالات مختلفة.

أما مثلي الأعلى الذي أتخيله معي يوجهني في كل ركن من أركان الحياة فهو الرسول سيدنا محمد - عليه الصلاة والسلام.

فعندما أواجه تحديًا من أي نوع مهما كان صعبًا أسأل نفسي: لو كان الرسول - عليه الصلاة والسلام - في هذا الموقف فكيف يكون تصرفه؟

وبذلك لا أتصرف بطريقة شعورية أو عشوائية، وأجد نفسي أتصرف بطريقة هادئة روحانية تقربني من الله سبحانه وتعالى.

من ضمن هذه المواقف التي واجهتها موقف مع شخص كنت أعتقد في نفسي أنه أمين جدًّا، وثقت فيه وأعطيته مبلغًا من المال لكي يساعد به أحد المحتاجين، فما كان منه إلا أن أخذ المال لنفسه!!

عندما علمت بما فعل كنت في حالة غضب شديد، ليس فقط لأنه خان الأمانة، ولكن لأنه لم يفكر في الشخص المسكين المحتاج... انقطعت بيننا العلاقات ومرت الأيام وعلمت من أحد الأقارب أن الشرطة تبحث عن هذا الشخص؛ لأنه أخذ أموالًا من أشخاص آخرين ولم يعطهم حقوقهم، فلجئوا إلى القضاء، وحكم عليه بسنتين سجنًا!

طلب مني قريبي أن أساعده في الخلاص من الحكم لو كان ذلك في استطاعتي، عجبت لهذا الموقف! كان من الممكن أن أفرح؛ لأنه سيأخذ ما يستحقه من عقاب!! ولكني كنت أعرف جيدًا أن هذا الشخص إنسان طيب ويحب مساعدة الناس، ولم أعرف لماذا كان يتصرف بهذه الطريقة الخطيرة.

فكرت في نفسي: «لو كان الرسول – عليه الصلاة والسلام – في هذا الموقف فكيف يكون تصرفه»؟

وجدت أنني أتصل بهذا الشخص وأسأله عن المبلغ المطلوب دفعه لإيقاف الحكم، فذكر لي المبلغ فدفعته له وأنا أشعر بسعادة تامة؛ لأنني نفذت ما قاله الله في القرآن الكريم:

﴿وَٱلْكَٰظِمِينَ ٱلْغَيْظَ وَٱلْعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِۗ وَٱللَّهُ يُحِبُّ ٱلْمُحْسِنِينَ﴾. (آل عمران: 134)

كان تصرفي نابعًا من الذات العليا التي وجدتُ نفسي أتصرف بها بفضل الله سبحانه وتعالى الذي ألهمني أن أفكر تفكيرًا روحانيًّا، كما لو كان مثلي الأعلى الرسول - عليه الصلاة والسلام - هو الذي يواجه هذا الموقف.

مرت الأيام وتغير هذا الشخص تغيرًا إيجابيًّا جذريًّا؛ حيث بدأ يسدد ديونه، وقام ببناء جامع لله، سبحانه وتعالى، وأصبح كما كان من قبل إنسانًا طيبًا يحب الخير للناس.

هذا مثال من استخدام استراتيجية المثل الأعلى، وكيف نستطيع باستخدامها أن نكون في أفضل حالاتنا النفسية ونحن نواجه تحديات الحياة.

والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية المثل الأعلى:

1 - فكر في مشكلة تواجهك الآن في حياتك، ولاحظ تعبيرات وجهك، وتحركات جسمك، وتنفسك، وأحاسيسك، وأسلوبك في التصرف.

2 - فكر في مثل أعلى تعتبره قدوة لك في الاتزان والحكمة.

3 - فكر وتخيل أن مثلك الأعلى هو الذي يواجه هذا الموقف واسأل نفسك:

- ما تعبيرات وجهه ووضع جسمه؟
- ما أحاسيسه؟
- ما تركيزه؟ هل هو دنيوي أو روحاني؟
- ما هدفه في التعامل مع المشكلة؟ وما سلوكه؟

4 - اكتب أو فكر في الإجابة عن هذه الأسئلة ثم قيمها وعدلها إذا كان يجب التعديل لكي تتناسب معك أنت شخصيًّا، أو استخدامها كما هي لو وجدت أنها تتناسب معك.

5 - فكر أو تخيل نفسك وأنت تستخدم أسلوب مثلك الأعلى، ولاحظ أحاسيسك.

6 - الآن تخيل نفسك في المستقبل في موقف مشابه لهذا التحدي، ولاحظ كيف تتصرف فيه.

ستجد أن أفكارك اكتسبت مهارة وخبرة من مثلك الأعلى، وستجد أن أسلوبك أصبح مماثلًا له في قوته وإيجابيته.

استخدم هذا النموذج مع تحديات أخرى مرت عليك في الماضي، أو موجودة في حياتك الآن، وتصرفْ فيها كما لو كنت تتصرف مثل مثلك الأعلى.

بذلك تصبح أكثر مهارة وإيجابية في التعامل مع التحديات.

3 - استراتيجية الشخص الآخر



أحمد شاب في أوائل العشرينيات من عمره، كان دائم الشكوى من والده وكيف أنه يعامله كطفل، ولا يدعه يفعل أي شيء يحبه، بل ينتقده ويسبب له إحباطًا تامًّا؛ لذلك كان يفشل في دراسته.

قابلته – كما طلب والده – فوجدته شارد الذهن كما لو كان في عالم آخر!

سألته: «ما هي المشكلة بالتحديد؟».

فقال: «مشكلتي هي والدي؛ فهو يمنعني من الخروج مع أصدقائي، ويحرمني من المصروف، ولم يشتر لي سيارة كما فعل مع أخي الكبير».

فسألته: «كيف حالك في الدراسة؟».

فقال: «سيئ جدًّا، فأنا لا أحب الدراسة».

فسألته: «هل تدخن؟».

فقال : نعم أدخن حوالي خمسين سيجارة يوميًّا».

سألته: «كيف حالك مع العائلة؟».

قال: «دائمًا في شجار مع أخي الكبير وأبي؛ لذلك أترك البيت ولا أعود إلا في ساعات متأخرة، فيعاقبني أبي بدلًا من أن يعرف الأسباب».

سألته: «هل أنت سعيد بهذا الوضع؟».

قال : «طبعًا لا، ولكن السبب في ذلك يرجع إلى أبي الذي يعاملني بقسوة كما لو كنت طفلًا صغيرًا».

فسألته: «هل تريد الحل فعلًا لهذه التحديات؟».

فقال: «طبعًا أريد الحل، فلا يوجد أحد يحب أن يعيش في شجار وتعاسة».

فقلت له: «سأجرب معك استراتيجية بسيطة، وكل ما أطلبه منك هو أن تتبع الخطوات بأمانة وصدق».

فوافق أحمد.

فقلت له: «أريدك أن تتخيل أن أمامك شاشة عرض كبيرة وترى نفسك أنت فيها».

ففعل وقال: «أرى الشاشة، وأرى نفسي هناك».

قلت له: «انظر إلى نفسك هناك وأنت تتصرف مع أخيك ووالدك والمدرسة».

ففعل وقال: «أرى أحمد هناك.. مسكين هو مما يحدث له من هذا الأب القاسي».

قلت له: «الآن تخيل والدك أمامك في الشاشة، وتصرف كأنك تأخذ مكانه، بمعنى أنك أصبحت أنت والدك وانظر إلى نفسك وأنت تتصرف».

ففعل وقال: «أرى أنني والد حزين لما يحدث مع أحمد، أرى أنني أحاول بكل الطرق أن أساعده سواء بالمال أو المدرسين ولكنه يدخن ويتشاجر مع أخيه، ويخرج من المنزل ولا يعود إلا في ساعة متأخرة، أرى نفسي أفكر بحزن شديد ولا أعرف ماذا أفعل مع ولدي حتى يصبح ناجحًا في حياته».

توقف أحمد وبدأ يبكي.

فقلت له: «لماذا تبكي»؟

قال: «لأنني لم أتصور الآلام التي أسببها لأبي».

فقلت: «الآن عد إلى أحمد في الشاشة وقل لي ماذا ترى؟».

فقال: «أرى أحمد يحاول أن ينجح في دراسته؛ لأن النجاح له في النهاية، وأنه أقلع تمامًا عن التدخين، ونظَّم حياته ووقته فأصبح لا يتأخر خارج المنزل مما جعل الجميع يدعمونه فأصبح سعيدًا».

قلت له: «كيف تشعر الآن؟».

فقال: «شعور رائع، ولكن ما الذي يحدث لو لم يقبل الجميع أسلوبي الجديد ويستمر الحال كما كان من قبل؟».

فقلت: «إذا أردت أن تحدث تغييرًا إيجابيًّا في حياتك ففكر في الأفكار التي تقربك من هدفك، ثم تصرف على أساسها مهما كانت التحديات، وستجد بنفسك التغيير الذي ستراه في حياتك».

بالفعل بدأ أحمد في التغيير، فأصبحت حياته أفضل مما كانت، ووجد دعمًا كبيرًا من العائلة، ووجد أن والده لم يكن سلبيًّا كما كان يقول، ولكنه كان يتصرف معه بهذا الأسلوب بسبب تصرفاته هو، وعندما بدأ في التغيير وجد أن والده إنسان طيب وكريم.

مرت الأيام وكنت في زيارة لبلد أحمد فجاء لمقابلتي وقال لي: إنه نجح في المدرسة بمجموع رائع، وهو الآن في كلية الطب، واشترى له والده السيارة التي كان يحلم بها. فسألته: «لماذا حدث كل هذا التغيير في حياتك؟».

فقال: «عندما طلبت مني أن أتقمص شخصية والدي شعرت بحزنه العميق، وعرفت أنني أنا المشكلة وليس هو؛ لذلك قررت أن أتغير للأفضل».

هذا مثال من استراتيجية الشخص الآخر التي تساعدنا على رؤية الأمور من وجهة نظر الشخص الآخر، فبذلك يصبح عندنا مرونة أكبر في التعامل مع التحديات، وتحويلها من سلبية إلى إيجابية.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية الشخص الآخر:

1 - فكر في تحدٍّ مع شخص آخر تواجهه في حياتك الآن. قد يكون ذلك في العلاقات العائلية، أو الزوجية، أو المهنية، أو الاجتماعية.

2 - تخيل أن أمامك شاشة عرض قد تكون شاشة تلفاز أو مسرحًا أو سينما.

3 - تخيل نفسك في شاشة العرض وأنت تتصرف مع هذا الشخص، ولاحظ الآتي:

- تعبيرات وجهك.
- وضع وتحركات جسمك.
- تنفسك.
- موضع أحاسيسك ونوعيتها (مثلًا قد يكون الموضع في الصدر وتكون حادة).
- أفكارك.
- اعتقادك عن الموقف وعن الشخص.
- سلوكك وتصرفك معه.

4 - تخيل أنك أنت الشخص الآخر، ولاحظ اعتقاده عن الموقف وعنك وتصرفه معك.

5 - الآن عد إلى التحدي نفسه ولاحظ الدرس الذي تعلمته منه، والتغيير الذي حدث في أحاسيسك وسلوكك.

6 - تخيل نفسـك في المستقبل وضعْ نفسـك في موقف مماثل مع نفس الشخص أو مع شخص آخر، واستخدم استراتيجية الشخص الآخر.

لكي تحصل على نتائج إيجابية من هذه الاسـتراتيجية يجب أن تكون صادقًا تمامًا وأن تتقمص شـخصية الشـخص الآخر وكأنك فعـلًا هو، فبذلك تعرف لماذا يتصرف معـك بهذه الطريقة، وذلك يسـاعدك على تقييم الموقف من وجهة نظره، وأيضًا وجهة نظرك، فتصبح عندك مرونة أكبر في التعامل معه.

4 - استراتيجية تغيير التركيز

«كل رجل عظيم أصبح عظيمًا، كل رجل ناجح أصبح ناجحًا، عندما وضع كل قدراته وتركيزه على هدف إيجابي محدد»

ماردیل

ذكرت من قبل في قوة الفكر وتأثيرها على قوانين العقل الباطن أن قانون التركيز يعتبر في رأيي من أقوى قوانين العقل، فعندما تضع تركيزك وانتباهك على شيء ما يقوم العقل بإلغاء أية معلومات أخرى لكي يفسح المجال للشيء الذي تركز عليه، بالإضافة إلى تعميم الشيء الذي تركز عليه، فتشتعل الأحاسيس وتسبب السلوك.

دعني أسألك: هل حدث أنك كنت تعاني من صداع ثم رن الهاتف وكان صديقًا قديمًا لم تره منذ فترة طويلة فانشغلت تمامًا معه، وعند انتهاء المكالمة وجدت أن الصداع قد اختفى؟

أو أنك كنت تركز على شخص ما بطريقة سلبية، ثم قابلته صدفة فوجدته مهذبًا فغيرت تركيزك عليه؟

كما ترى عندما تغير تركيزك على شـيء ما يجب أن تحل محله تركيزًا آخر؛ لأن العقل البشري لا يمحو التجارب، بل يُحل محلها تجارب أخرى.

اسـتراتيجية تغيير التركيز عبارة عن مجموعة أسـئلة يستخدمها الشـخص لا واعيًا عندما يواجه تحديـات من أي نوع، وهي بمثابة تقييـم داخلي لتجـارب الحياة، فلو كان هذا التقييم سـلبيًّا يتصرف بطريقـة سـلبية، وبالعكـس فعندما يكـون التقييم الداخلـي إيجابيًّا تكون النتائج إيجابية.

دعنا نجرب معًا نموذج تغيير التركيز ولنبدأ بالتركيز السلبي:

1 - فكر في تجربة سلبية تعيشها في حياتك الآن.

2 - اسـأل نفسـك الأسـئلة التالية واكتب الإجابة عن كل سؤال قبل أن تنتقل إلى السؤال الذي يليه:

- ما المشكلة بالتحديد؟
- منذ متى تعاني من هذه المشكلة؟
- لِمَ تكونُ لديك هذه المشكلة؟
- مَن السبب في وجود هذه المشكلة في حياتك؟
- كيف تَحولُ هذه المشكلة بينك وبين ما تريد أن تحققه في حياتك؟
- ما أسوأ وقت عشت فيه هذه المشكلة؟

3 - بعدما أجبت عن هذه الأسئلة صف شعورك.

ستجد أن شعورك سلبي؛ لأن هذه المجموعة من الأسئلة تجعل تركيزك على المشكلة وسلبياتها.

الآن دعنا نستخدم التركيز الإيجابي:

1 - فكر في المشكلة نفسها وأجب عن الأسئلة التالية:

- ماذا تريد؟
- لماذا تريده؟
- متى تريده؟
- كيف تستطيع الحصول عليه؟
- عندما تحصل على ما تريد ما الذي سيتحسن في حياتك؟
- ما التحديات التي يمكن أن تواجهك؟
- ما أفضل طريقة لحل هذه التحديات؟
- ما الذي يجب عليك أن تبدأ بالقيام به الآن لكي تحصل على ما تريد؟

2 - بعد أن أجبت عن هذه الأسئلة، ما شعورك؟

ستجد أن هناك فرقًا؛ لأن التركيز الأول كان سلبيًّا، ولكن التركيز الثانى إيجابي ويقودك إلى الحل.

من اليوم استخدم استراتيجية التركيز الإيجابي مع أي تحدٍّ تريد أن تحوله من سلبي إلى إيجابي.

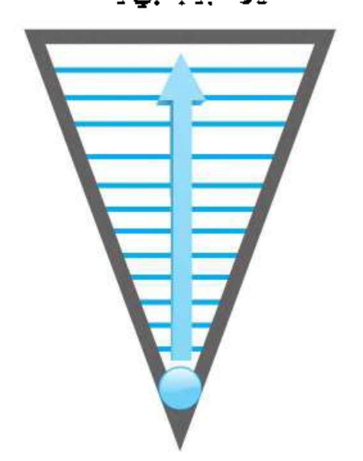


5 - استراتيجية التنقيص والتصعيد

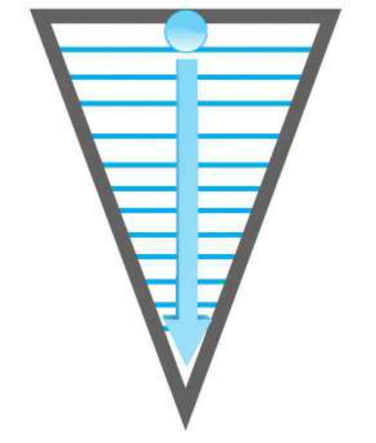
«يوميًا اعمل على تنقيص ما لا تريد،
وعلى تصعيد ما تريد، حتى ينتهي تمامًا
ما لا تريد، وينمو ويزدهر ما تريد»

د. إبراهيم الفقي

التفكير الإيجابي يتصاعد







6 - استراتيجية النتائج الإيجابية

«نحن نتعلم من الفشل أكثر مما نتعلم من النجاح، ونكتشف ماذا نفعل عندما نكتشف مالا نفعل».
صامويل سملز

هل حدث لك أنك خططت لمقابلة شـخص ما، سواء كان هذا الشـخص مديرك فـي العمل، أو مديـر الجامعة التي تـدرس فيها، أو أي إنسـان آخـر حتـى لو كان والديـك أو أبنـاءك أو زوجتك أو زوجـك أو صديقًا أو شـريكًا لك فـي العمل، وشـعرت أنك فعلًا مسـتعد لهذه المقابلة، ولكن عندما قابلت هذا الشـخص تصرفت بأسـلوب مختلـف تمامًا عن الذي دربت نفسـك عليه، ولم تحقق النتيجة التي كنت تتطلع إليها؟

في الواقع أن كلًّا منا مر بهذه التجربة ولو مرة واحدة في حياته، واسـتراتيجية النتيجة الإيجابية تسـاعدك علـى تركيز انتباهك على النتيجة الأخرى التي يمكنك التحول إليها.

دعنا نجرب معًا استراتيجية النتيجة الإيجابية:

1 - فكر في تحدٍّ تقابله في حياتك الآن.

2 - فكر في السلوك السلبي الذي استخدمته.

3 - فكر في النتيجة التي حصلت عليها بسبب تصرفك.

4 - فكر في الشعور الذي تشعر به.

ستجد أن الشعور سلبي؛ لأنك لم تتصرف بالأسلوب الذي كنت تخطط له، وأيضًا لأنك لم تحصل على النتيجة والهدف اللذين كنت تريدهما.

الآن: تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تخرج من الحالة السلبية ثم استمر في الاستراتيجية:

1 - فكر في التحدي الذي قابلته نفسه ولم تحصل على النتيجة التي كنت تريدها.

2 - فكر في سلوك إيجابي تستطيع استخدامه.

3 - فكر في النتيجة التي من الممكن الحصول عليها.

4 - لاحظ أحاسيسك الآن.

ستجد أن الأحاسيس إيجابية، لأنك حصلت على النتيجة الإيجابية التي تريدها.

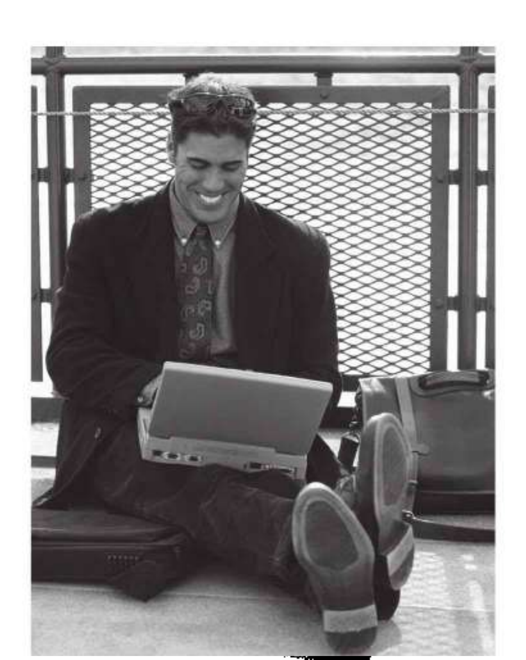
5 - تنفس بعمق ثلاث مرات، وأغمض عينيك وتخيل نفسك تعود إلى الماضي وتقابل هذا الشخص، تخيل نفسك واثقًا من نفسك، ومتزنًا تمامًا، وأنك حصلت على النتيجة التي



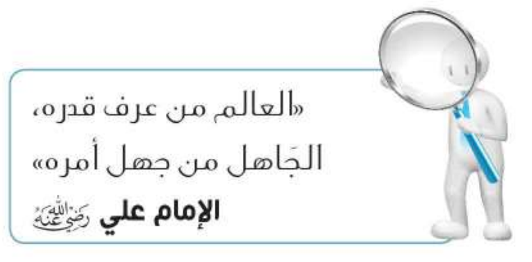
تريدها، اربط أحاسيسك بالنتيجة، وتنفس بعمق ثلاث مرات، ثم افتح عينيك.

6 - تخيل نفسك في المستقبل وضع نفسك في ثلاثة مواقف مختلفة ومع أشخاص مهمين، ولاحظ نفسك وأنت تتصرف بثقة واتزان، وتحصل على النتائج الإيجابية التي تريدها.

درب نفسك على استراتيجية النتيجة الإيجابية مع أي شخص قابلته أو تنوي مقابلته؛ لأنك بذلك تقوم بتدريب ذهنك، وتجعله ماهرًا في مثل هذه المواقف، ومع التدريب ومرور الوقت ستصبح الاستراتيجية جزءًا منك، وعادة من عاداتك الإيجابية تستخدمها في كل ركن من أركان حياتك.



7 - استراتيجية إعادة التعريف



في دورة المدرب المحترف المعتمد التي أقيمت في المملكة الأردنية الهاشمية، سألني أحد المتدربين: «هل يمكنني فعلًا أن أكون مدربًا مثلك يا دكتور إبراهيم؟».

فقلت له: «بالطبع، بل وأفضل إن أردت ذلك».

فقال: مشكلتي هي أنني إنسان خجول جدًّا ويقال عني: إن شخصيتي ضعيفة، فكيف لي أن أدرب الآخرين؟».

فقلت له: «هل تحب عندما يكلمك أحد أن تسمعه؟».

فقال: «نعم».

فقلت له: «هل تعرف أحدًا يتكلم بدون انقطاع، ولو كلمه أحد فهو يقاطعه، ولا يترك المجال لأحد أن يتكلم؟».

فضحك وقال: «أكيد أعرف الكثيرين، بل يبدو لي أن كل الناس هكذا».

فقلت له: «أما أنت فقد وهبك الله القدرة على السمع والإنصات، وهذه القدرة التي تتمتع أنت بها ليست موجودة عند معظم الناس، ومن صفات المدرب المحترف أن يستمع وينصت لكي يفهم ويقيم الأمور قبل أن يتكلم، والصمت من مبادئ القوة الذاتية، والاستماع والإنصات من أهم مبادئ الاتصال مع الآخرين، وإن الناس تحب الشخص الذي ينصت إليهم؛ لأنهم بذلك يشعرون بالراحة معه فيفتحون له قلوبهم».

نظر إليَّ الشاب في دهشة وقال: «لم أعرف أن ما عندي ليس خجلًا، ولكنه قوة».

فقلت: «بل هو قوة يتمناها الناس؛ لأن بعض المشاكل تأتي من التسرع في الكلام».

فقال لي ضاحكًا: «أنا قررت أن أكون أفضل منك يا دكتور إبراهيم».

هذا مثل من إعادة التعريف؛ فالشخص الذي يفكر في نفسه أنه خجول كانت نتيجة تعريفه لنفسه هي شعوره بأنه أقل من الآخرين؛ مما سبب له الاعتقاد بأنه ضعيف، أما عندما تغير التعريف وأصبح الاستماع قوة جعلته يشعر بالرضا عن نفسه، فزاد تقديره الذاتي، وثقته في نفسه، وبذلك تحول التعريف من الضعف إلى القوة.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية إعادة التعريف:

1 - فكر في تعريف سلبي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون، واعتقدت أنه حقيقة.

2 - فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب هذا التعريف السلبي.

تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تخرج من الحالة السلبية، ثم ركز على الآتي:

1 - فكر في تعريف آخر إيجابي يدعمك.

2 - فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب التعريف الإيجابي.

3 - تخيل نفسك في المستقبل مع الأشخاص الذين كانوا يدعمون التعريف السلبي، ولاحظ ثقتك في نفسك بالتعريف الجديد.

8 - استراتيجية التجزئة

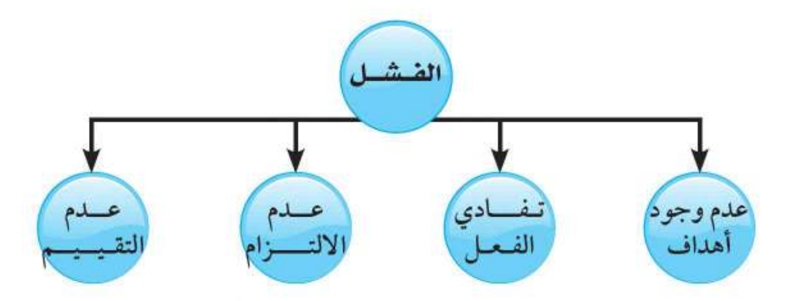
«يمكنك أن تحقق أي هدف، أو تحل أية مشكلة لو جزأتها إلى أجزاء صغيرة، ثم تعاملت مع كل جزء على حدة حتى تحقق هدفك»

نابليون هيل

أحيانًا يعمم الإنسان شيئًا سلبيًّا عن نفسه مثل: الفشل، أو القلق، أو الوحدة، أو الخوف... إلخ.. فيقول: أنا فاشل، أو أنا قلق، أو أنا خائف من المستقبل، أو أنا ذاكرتي ضعيفة جدًّا، أو تركيزي ضعيف؛ فيسبب لنفسه اعتقادًا سلبيًّا يمنعه من التقدم.

الهدف من استراتيجية التجزئة هو تجزئة هذا الحكم والتعميم السلبي إلى مكونات أصغر؛ مما يجعل الشخص يدرك الحكم بإدراك آخر إيجابي وأحاسيس إيجابية تساعده على التعامل مع الأجزاء كل على حدة بثقة وسهولة تامة.

الرسم البياني التالي سيعطيك فكرة أوضح عن كيفية استخدام استراتيجية التجزئة.



الآن دعنا نستخدم استراتيجية التجزئة:

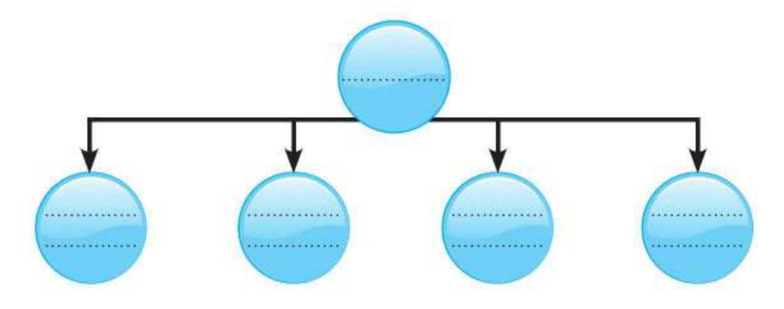
1 - فكر في حكم حكمته على نفسك أو فرضه عليك الآخرون، واكتبه في الرًسم البياني التالي.

2 - فكـر في الأحاسـيس التي سـببها لك هذا الحكـم والفرص التي ضاعت منك بسببه.

3 - قـم بتجزئة هذا الحكـم إلى أجزاء صغيـرة، واكتب الأجزاء في الدوائر المخصصة لها.

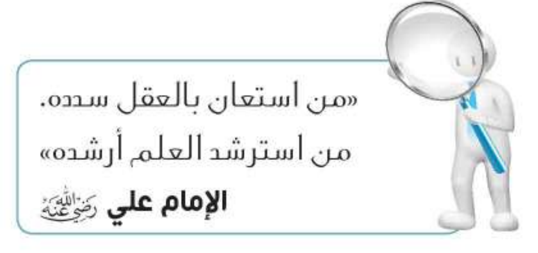
4 - فكر في الحل لكل جزء على حدة.

5 - لاحظ أحاسيسك الآن.





9 - استراتيجية القيمة العليا



علمت أن أحد أصدقائي قد خسر كل أمواله في البورصة، فكانت الصدمة شديدة جدًّا لدرجة أنه أُصيب بجلطة في المخ تركت نصفه الأيسر مشلولًا.

ذهبت لزيارته في المستشفى فنظر إليَّ والدموع في عينيه وقال: «هل ترى ما حصل؟».

فقلت: «نعم أرى، ولكن أريد أن أعرف ماذا يعني ذلك بالنسبة لك؟».

فقال: «لقد انشغلت في الدنيا، وأهملت نفسي وعائلتي فما كان من زوجتي إلا أن طلبت الانفصال عني ولم أصدق أنها تستطيع فعل ذلك، ولكنها فعلت وأخذت معها أولادي الثلاثة، وبعدت عن الله، اعتقدت أنه لن يحدث لي أي شيء، ولكني كنت مخطئًا، فانظر إليَّ الآن، مريض، مشلول، بدون زوجتي وأولادي، وأشعر بالضياع التام».

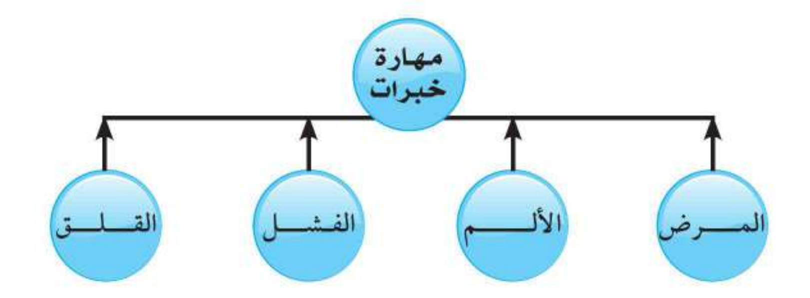
ثـم نظر إلـيَّ وقال: «معنى كل هذا بالنسـبة لي هـو الرجوع إلى اللـه، ثـم التعلم مما حدث، واسـتخدام هذه المهـارات في البداية الجديدة، ولكن في هذه المرة ستكون بداية متزنة».

هـذا مثـل للقيمـة العليـا، فمـن الممكـن أن يفشـل طالـب في الامتحـان فتكون قيمته العليا هي تقبـل الهدية، وأن ما حدث ليس إلا تجربة تعلم منها لكي يصبح المرة القادمة أفضل.

ومن الممكن أن يخسـر لاعب كبير بطولة من البطولات الهامة فتكون قيمته العليا مثل الطالب، وهي تقبل الهدية، ثم التركيز على تحسين أسلوبه للبطولات القادمة.

اسـتراتيجية القيم العليا تهدف إلى توسيع آفاق الشخص، فيرى القيمة في أي تحد؛ مما يجعل أحاسيسه هادئة ومتزنة.

الرسـم البيانـي التالـي سـيوضح لـك الاسـتراتيجية وكيـف تستخدمها:



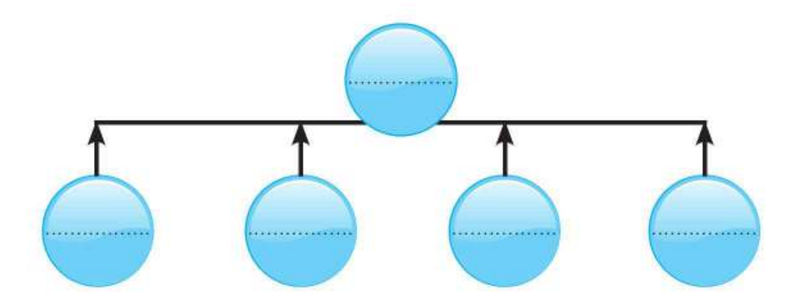
الآن دعنا نستخدم استراتيجية القيم العليا:

1 - فكر في تحدٍّ موجود في حياتك الآن، وفكر في العنوان الذي أعطيتـه لهذا التحدي مثل: الفشـل أو الضياع أو الإحباط أو الوحـدة أو العجز...إلـخ... اكتـب هـذا العنـوان، وكذلك الكلمـات الأخرى التي اسـتخدمتها لكي تدعم هذا العنوان مثل: فشل، إحباط، ألم، ضياع، في الرسم البياني التالي.

2 - فكر في الأحاسـيس التي سـببها لك هذا العنوان، والفرص التي ضاعت منك بسببه.

3 - فكر في التعميم والقيمة العليا لهذا العنوان.

4 - لاحظ أحاسيسك الآن.



اسـتراتيجية القيمة العليا تعتبر في رأيي من أهم الاستراتيجيات الإيجابيـة؛ لأنهـا تسـاعدك علـى توسـيع آفاقـك، وتجعلـك ترى بوضوح الإطار الأكبر في أي تحدٍّ من تحديات الحياة.

فعندمـا أصبـت أنا شـخصيًّا بجلطة في المخ كنت مندهشًـا لما حدث لي، فأنا لا أدخن وليس عندي ضغط دم عال، ولست أعيش

في قلـق، بل حياتي متزنة والحمد للـه بالإضافة إلى أنني رياضي وأمـارس الرياضـة يوميًّـا على الأقل نصف سـاعة! فكنـت غاضبًا وخائفًـا، ولكـن بفضل اللـه، سـبحانه وتعالى، لم يحـدث لي أي شيء، وخرجت من العناية المركزة التي مكثت فيها ستة أيام كاملة بدون أية عملية جراحية.

وأنا في المستشـفى - وخاصة في هذا القسـم الرهيب - رأيت بعينـي الأهـوال التـي يعانـي منها نـزلاؤه، فهنـاك مـن كان مصابًا بسـرطان فـي المخ، ونسـبة نجاح العمليـة لا تزيد على عشـرة في المائة، وآخر مصابًا بجلطة حادة سببت له شللًا في كل جسمه.

مهمـا قلـت أو وصفت لن تتخيـل إلى أي مدى كنـت قريبًا من الله سـبحانه وتعالى، وكانت هذه هـي قيمتي العليا، ثم الاتزان في الأركان السـبعة التي أدرسها للناس، والدرس الكبير هو أن أتعمق وأدرس الروحانيات، ثم أدرسها للآخرين.

تعلمت كثيرًا من تجربتي في العناية المركزة، لدرجة أنني أشكر الله سبحانه وتعالى على وجودي فيها، وعلى ما تعلمته منها.

الآن وبعد سـت سـنوات من إصابتي بالجلطة أصبحت بفضل الله عز وجل أكثر روحانية، وأصبحَت رسالتي هي مساعدة الناس على التقرب إلى الله سـبحانه وتعالى بما أعرف جيدًا، وهو التنمية البشرية.



10 - استراتيجية البدائل

«الشخص الذي عنده أكثر من بديل لكي يحل مشكلة واحدة، عرف الطريق إلى القمة»

د. إبراهيم الفقي

كنت أمثل مصر مع الفريق القومي في بطولة العالم في تنس الطاولة التي أُقيمت في ألمانيا الغربية عام 1969م، ووصل اللاعب الصيني «هاسيجاوا» إلى الدور النهائي، وكان خصمه اللاعب الألماني شولر.

كان شولر متفوقًا، وكان على وشك أن يفوز ببطولة العالم، ولكن حدثت مفاجأة لم يتوقعها الجميع من «هاسيجاوا»، وهي أنه تحول من مهاجم إلى مدافع بأسلوب جديد لم يعرفه أحد من قبل، وبذلك فاز ببطولة العالم.

قلت له: «لم أكن أتوقع أنك قوي لهذه الدرجة في أسلوب الدفاع، وبهذه الطريقة الجديدة».

فضحك وقال: «لكي تكون بطلًا يجب أن تفكر في كل الاحتمالات، ثم تضع لها الحل المناسب والبدائل المناسبة لكل حل، وكن مبتكرًا وشجاعًا في استخدام البدائل».

ثم قال: «تذكر أن أي بطل مهما كان رائعًا لن يستطيع أن يكسب دائمًا بنفس الأسلوب».

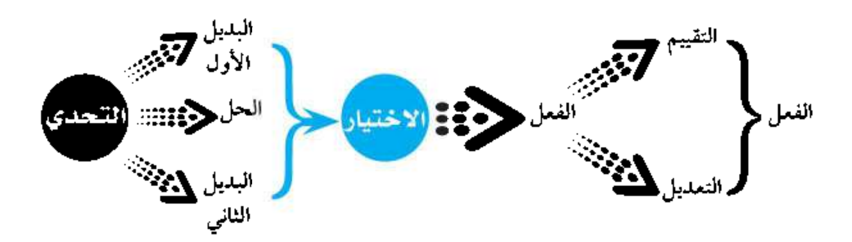
أما مثلي الأعلى في الفنادق لانو برلاندو الإيطالي الأصل، الكندي الجنسية، فقد قال لي عندما وصلت إلى مركز المدير العام: «إذا أردت أن تتحكم في أحاسيسك فاجعل البدائل صديقك الحميم، ولا تنتظر حتى تحدث مشكلة من أي نوع، بل فكر في احتمال حدوثها مقدمًا، ثم فكر في الحل، وضع على الأقل ثلاثة بدائل أخرى لحلها، فلو فشل أحد الحلول تكون أنت في تحكم تام».

الحقيقة أن عصر السرعة والابتكار والمنافسة الشرسة الذي نعيش فيه الآن هو السبب الأساسي الذي يجعل معظم الناس يشعرون بعدم الأمان، وبالأمراض النفسية والعضوية المنتشرة بكثرة.

وقد قالت جامعة هارفارد في الولايات المتحدة الأمريكية: إن النجاح يعتمد على المرونة التامة والتحرك السريع ببدائل وأفكار جديدة، تجعل الشخص أو الشركة يستفيد من الفرص المتاحة.

لذلـك وضعـت لـك اسـتراتيجية البدائـل لكي تسـاعدك على التحكم في أحاسيسك، وتساعدك على التحكم في الأمور.

الآن انظـر إلـى الرسـم التالـي لكي تصبـح الفكـرة أوضح في ذهنك.



يمكنـك اسـتخدام البديـل الأول ووضعه في الفعـل، ثم تقييم النتائـج وتعديـل الاختيار، ثم وضعـه في الفعل مـرة أخرى، حتى تصل إلى النتيجة المرغوب فيها.

وإذا وجدت أن الاختيار لم يعطك ما كنت تأمل فيه فيمكنك أن تتخذ الاختيار الآخر.

وهكذا حتى تحقق هدفك.

11 - استراتيجية الأوتوجينيك

تلك الاستراتيجية استخدمها واحد من أكبر خبراء الكاراتيه في العالم وهو «بروس لي»، ومن أول البلاد التي استخدمتها في الإدارة وخاصة في اتخاذ القرارات اليابان؛ حيث كانت تطلب من الفريق الإداري الذي كان يتكون من أربعة أشخاص أن يستخدموا الاستراتيجية، فكانت النتائج رائعة.

فمنذ مولدها اكتسبت استراتيجية الأوتوجينيك شهرة عالية في الأوساط الرياضية؛ فأصبح لاعبو التنس والسلة وكرة القدم يستخدمونها بانتظام، ثم انتشرت في الأوساط الإدارية خاصة في آسيا وبعض البلاد الأوروبية، والآن أصبحت الاستراتيجية شيئًا أساسيًّا في العلاج بالتنويم بالإيحاء (المغناطيسي)، والعلاج بالطاقة البشرية بأنواعها المتعددة، وأصبح علماء النفس وبعض الأطباء وخصوصًا أطباء الأسنان يستعملونها كأسلوب من أساليب العلاج.

أنا شخصيًّا بدأت في استخدامها بانتظام منذ أكثر من عشرين عامًا، استطعت - بفضل الله سبحانه وتعالى، ثم بفضل هذه الاستراتيجية الرائعة - أن أتخلص من ضيق التنفس والصداع المزمن، وكذلك القرحة العصبية.

وفي مجال عملي استفدت منها كثيرًا في كتابة كتبي، وفي اتخاذ قراراتي، وأيضًا في تدريسي للتنويم بالإيحاء، وعلم قوة الطاقة البشرية، وعلم ديناميكية التكيف العصبي، وأخيرًا في عياداتي في مونتريال أو في البلاد العربية. وقد أضفت إليها بعض الأشياء حتى أجعلها تناسبني أنا شخصيًّا من الناحية الروحانية ثم العملية.

إليك استراتيجية الأوتوجينيك التي أسميها الآن استراتيجية كوب الماء:

1 التحضير:

1 - كن في مكان هادئ بعيدًا عن الضوضاء لمدة عشر دقائق على الأقل.

2 - البس ملابس مريحة واخلع النظارات، واقفل الهاتف النقال.

3 - اجلس على كرسي أو على الأرض وظهرك معتدل، ويمكنك أيضًا أن تستلقي على الأرض.

4 - أحضر كوبًا من الماء مملوءًا إلى النصف.

1 الطريقة:

1 - فكر في تحدٍّ معين موجود في حياتك الآن.

2 - اكتب الأسباب التي وُجدَ فيها هذا التحدي في حياتك.

3 - اكتب ما يسببه لك هذا التحدي من متاعب.

4 - اكتـب الهدف الذي تريده من هـذا التحدي، وكيف تريد أن تحله.

5 - اكتب الشخصية التي تريد أن تستخدمها أمام هذا التحدي:

مثال: «شخصية واثقة من نفسها».

أو اكتب العلاج الذي تريد أن تراه يحدث في حياتك.

مثـال: التخلـص مـن: الصـداع، أو العصبيـة، أو التوتر، أو القلق...إلخ.

أو اكتب الشيء الذي تريد أن تحسنه في حياتك.

مثال: الذاكرة، أو التركيز، أو التحدث أمام الجمهور...إلخ.

6 - اشـرب كمية بسـيطة مـن الماء، ثـم تنفس مـن الأنف بعمق وببطء حتى تملأ الرئتين، ثم ازفر من الفم ببطء بحيث يكون الزفير أطول من الشهيق، بمعنى استخدم ما أسميه: أسلوب التنفـس بطريقة «4 2 8»، أي : الشـهيق مـن الأنف في أربعة أرقـام ثم احتفظ بالأكسـجين في رقمين، ثـم ازفر في ثمانية أرقـام، كلما كان الزفير أطول من الشـهيق ازددت اسـترخاءً ووصلت إلى الراحة التامة.

7 - أغمـض عينيك وتخيل نفسـك في التحدي الـذي تواجهه، وانظر الى نفسك وأنت واثق تمامًا من نفسك، ضع التعبيرات وضع الجسم والتنفس والأفكار والأسلوب الذي تريده.

8 - اجعل أحاسيسك مرتبطة بصورتك؛ فكلما كانت الأحاسيس متصلة بالصورة أصبحت أقوى في العقل الباطن حتى تصبح اعتقادًا.

9 - افتح عينيك ثم كرر التدريب مرة أخرى، أي: اشرب بعض الماء وتنفس بالطريقة نفسها، ثم أغمض العينين وتخيل نفسك في التحدي، ولكن هذه المرة كن أفضل من المرة السابقة مع ربط أحاسيسك.

10 - افتح العينين ثم كرر التدريب للمرة الثالثة، وأضف كل ما تريد أن تضيفه إلى أسلوبك مع ربط أحاسيسك به.

من المهم أن تعرف جيدًا أن العقل اللاواعي لا يعي الأشياء، أي إنه ينفذ الأوامر كما تقولها له، وعندما تكرر التدريب أكثر من مرة وفي كل مرة تحدث تعديلات لكي تكون أفضل، كلما أخذها العقل اللاواعي على أنها حقيقة، وبذلك يفتح كل الملفات العقلية التي تدعمه لكي يساعدك على تحقيق هدفك. وقد قال فضيلة الشيخ محمد متولي الشعراوي في كتابه: «الله والنفس البشرية»:

«العقل ميزة اختص بها الله سبحانه وتعالى الإنسان وحده، وكشف له من أسرار الكون ما تمليه من عمارة الكون، ومن التقدم في الحضارة».

وقال الحكيم الصيني كونفشيوس:

«يجب أن ترى في ذهنك
الشيء الذي تريد أن تحققه
قبل أن تراه في الواقع».

الآن عندك عشر استراتيجيات تساعدك على تحويل التفكير السلبي إلى تفكير إيجابي وقدرات، استخدم كلًّا منها على حدة حتى تجد الاستراتيجية أو الاستراتيجيات التي تتماشى مع أسلوبك في الحياة.

يمكنك أن تعدل الاستراتيجية كما تريد حتى تجعلها مناسبة لك تمامًا من ناحية التفكير وتعبيرات الوجه ووضع الجسم. المهم أن تبدأ في استخدام هذه الاستراتيجيات من اليوم، وستجد أنك ستكون أكثر حكمة في التعامل مع تحديات الحياة.

وتذكر ما قاله الرسول محمد - ﷺ:

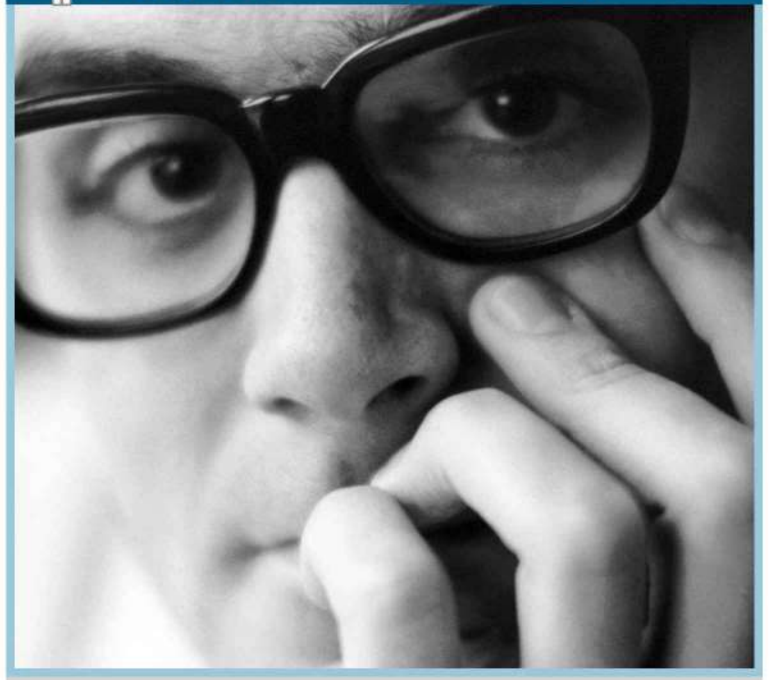
«كلمة الحكمة ضالة كل حكيم»[1].

والآن دعنا نستمر معًا في رحلتنا ونكتشف معًا:

«الوصايا العشر للتفكير الإيجابي»

(1) أخرجه القضاعي في مسنده، ح (52) من طريق أبي هريرة رضي الله عنه.

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي



«بقدر الكد تكتسب المعالي
ومن طلب العلا سهر الليالي
ومن طلب العلا من غير كد
أضاع العمر في طلب المحالِ».

المتنبي


الوصايا العشر للتفكير الإيجابي
الرغبة المشتعلة
القرار القاطع
تحمل المسئولية كاملة
الإدراك الواعي
تحديد الأهداف
الوقت الإيجابي
التأكيدات المتضامنة
التنمية الذاتية
السكون والتأمل اليومي
الاهتمامات الشخصية والأنشطة اليومية

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

1 - الرغبة المشتعلة

«ما يوجد في عقلي ويسيطر على أفكاري، ويعيش في قلبي ويسري في عروقي ودمي، يجب أن يخرج للحياة».

لويس بريل

الرغبة المشتعلة: هكذا رد الحكيم الياباني «كوشيدو كوندو» عندما سأله أحد تلاميذه: «ما هو الشيء الذي ينقصني لكي أكون حكيمًا؟».

وعندما سأل شاب في العشرينيات من عمره العالم والكاتب ومؤسس الكريستال كاثيذرال في نيويورك الدكتور روبرت شولر: «كيف أستطيع أن أكون كاتبًا ناجحًا ومرموقًا مثلك؟».

رد دكتور شولر وقال: «عندما يكون عندك رغبة مشتعلة لكي تكون ما تريد».

فسأل الشاب: «وما هي الرغبة المشتعلة؟».

فقال دكتور شولر: «عندما تفكر في الكتابة قبل النوم، وتفكر في الكتابة أول شيء في الصباح، وتفكر في الكتابة وتتكلم عنها في كل فرصة ممكنة، عندما تصبح الكتابة الشيء المسيطر تمامًا على أفكارك وتسير في دمك، هذه هي الرغبة المشتعلة».

الرغبة المشتعلة هي التي جعلت «هيليري إدمون» يخوض مغامرة من أخطر المغامرات التي خاضها في حياته وهي تسلق جبل إفرست. كان حلمه أن يكون أول رجل في العالم يتسلق أعلى جبل في العالم، الجبل الذي يزيد ارتفاعه على تسعة وعشرين ألف قدم، الذي لم يجرؤ أي إنسان على تسلقه. وفي عام 1952 قام بالمحاولة، ولكنه فشل وجرح جروحًا خطيرة أقعدته في العناية المركزة لمدة شهر كامل.

وعند خروجه من المستشفى دعته مؤسسة رجال ونساء الأعمال في بريطانيا إلى حفل أقيم خصيصًا لتكريمه على المحاولة. وفي الحفل قابله الحاضرون بعاصفة من التصفيق، ودعوه أن يتكلم عن تجربته، فقبل وسار إلى المنصة وأخذ الميكروفون في يده اليسرى، وقبل أن يتكلم لاحظ أنهم وضعوا أمامه تمامًا صورة لجبل إفرست، فترك «هيليري» المنصة وعمل قبضة بيده اليمنى ونظر إلى صورة الجبل وقال: «جبل إفرست.. لقد هزمت المرة الأولى، لكنني سوف أنتصر عليك قريبًا جدًّا؛ لأنك وصلت إلى أقصى درجة من النمو، أما أنا فأنمو في كل لحظة».

وفـي مايو عـام 1953 تسـلق «هيليري إدمون» أعلـى جبل في العالـم. تسـلق جبل إفرسـت وحقق حلـم حياته. وفـي حديث له مع وسـائل الإعلام قـال: «لـم يكن لي أن أتـرك حلمي مهما كانت الظروف أو التحديات»، ثم أضاف ضاحكًا: «الشيء الوحيد الذي كان من الممكن أن يمنعني من تحقيق هدفي هو الموت!!».

هذه هي الرغبة المشتعلة التي أتحدث عنها... القوة التي جعلت والت ديزني يقاوم الاستهزاء والسخرية والضياع لكي يحقق هدفه وحلم حياته وهو مدينة ديزني.. هي التي جعلت «رون سـكاليون» يصبـح من أبطـال العالـم فـي الكاراتيه رغـم أنـه كان معاقًا... هي الوقود الذي يحرك الأحاسـيس ويعطي قوة للسلوك... هي جذور النجاح والتقدم والتميز في أي مجال.

والآن دعني أسألك:

ما الشيء الذي تريد تحقيقه في حياتك أكثر من أي شيء آخر؟

إذا أردت فعـلًا أن تحققـه دعـه يمشـي فـي عروقـك، فكـر فيه باسـتمرار، وخطط له، ثم ضعه في الفعل، ومهما كانت التحديات فلا تتركه على الإطلاق وتذكر:

﴿إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا﴾ [الكهف: 30]

صَدَقَ اللهُ العَظِيمُ



2 - القرار القاطع

«القرار القاطع لا يدع مجالًا للتردد أو التراجع، بل يعطي الشخص قوة رائعة توجهه إلى تحقيق أهداف حياته».

د. إبراهيم الفقي

القرار القاطع:

هل سمعت عن شخص يقول: «قررت أن أقلع عن التدخين» ثم تجده يدخن؟

أو هل تعرف شخصًا يريد أن يهتم بصحته فيقول: «قررت أن أنزل وزني وأمارس الرياضة، وأكون حريصًا في نوعية الطعام الذي أختاره» وتجده بالفعل يبدأ، ولكن بعد فترة بسيطة من الزمن يعود كما كان، بل ومن الممكن أن يكون وزنه قد زاد عما كان عليه من قبل؟

كثير من الناس يقرر أشياء ثم لا يضعها في الفعل، ولو وضعها في الفعل يكون ذلك لفترة بسيطة يعود بعدها كما كان من قبل!!

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا لماذا؟ وهل لا يريد هذا الشخص أن يحقق أهدافه؟ وما نوع القرار الذي اتخذه؟

معنى كلمة قرار يأتي من أصل يوناني وهو «دوكايتيري»، أي: قاطع. فالقرار الذي يتخذه الشخص يجب أن يكون قرارًا قاطعًا، أي: لا رجعة فيه مهما كانت الظروف أو التحديات أو المؤثرات الداخلية أو الخارجية.

أما الشخص الذي يقول: أنا قررت أن أقلع عن التدخين، ثم يعود للتدخين مرة أخرى، فقد قرر، ولكن قراره ضعيف ليس له دافع قوي ورغبة مشتعلة تدعمه.

لو نظرت حولك فستجد أمثلة كثيرة للأشخاص الناجحين الذين قرروا أن ينجحوا رغم كل المؤثرات السلبية التي كانت تواجههم؛ لأن قرارهم كان مدعمًا برغبة مشتعلة، واعتقاد راسخ، وتوقع إيجابي، ومرونة تامة.

هذا هو القرار الذي أتكلم عنه... القرار الذي أخذته «هيلين كيلر» فأصبحت من أكبر المؤثرين العالميين على الرغم من أنها كانت عمياء وخرساء وأيضًا صماء!!

القرار الذي أخذه خالد حسان وسبح المانش وفاز بالرغم من أنه فقد رجله في حادث أليم وهو طفل صغير.

القرار الذي جعل جمالة البيضاني تصمم على جمعية التحدي، وإعالة – بفضل الله سبحانه وتعالى – أكثر من ألف ومائتين معاقة، بالرغم من أنها نفسها مصابة بشلل نصفي.

والقرار الذي اتخذته أنا شخصيًّا لكي أكون بطل مصر في تنس الطاولـة، وبالرغـم مـن وجود أكثر مـن مائتي لاعب كانـوا جميعًا أفضـل مني في وقتهـا، ولكنـي فـزت بالبطولة، ومثلـت مصر مع الفريق القومي في ألمانيا الغربية لعام 1969م.

والقرار الذي اتخذته للسـفر إلى كندا لكي أحقق حلمي الثاني، وهو الوصول إلى الإدارة العليا في الفنادق، وبالرغم من أنني كنت غريبًـا تمامًا عن هذا البلد وكان الطريق في منتهى الصعوبة، قررت قـرارًا قاطعًا، فكنت أعمل في غسـل الصحون، وأدرس في جامعة كونكورديـا، ومـرت الأيام والسـنون وأنا أواجـه تحديات من كل نوع، منها على سـبيل المثـال التفرقة العنصريـة والدينية، والطرد والاتهامـات الكاذبة، والتهديدات من كل نـوع، حتى وصلت إلى تهديـد زوجتي وأولادي! ولكــن - بفضل الله سـبحانه وتعالى - أصبحت مديـرًا عامًّا لأكبر فنادق مونتريـال، وحققت حلم حياتي وهدفي الثاني.

هـذا هو القـرار الذي أتكلم عنـه، القرار القاطع الـذي ليس فيه أيـة رجعة مهما كانت التحديات والصعوبات؛ لأن هذه التحديات ليسـت إلا خبرات ومهارات تكتسبها في طريقك إلى القمة؛ لذلك قـرر اليوم أن تكـون أفضل ما تسـتطيع أن تكونه فـي كل مجالات حياتك، وتذكر أنه لو حقق أي إنسـان أي شيء فأنت أيضًا تستطيع أن تحققه، بل وتتفوق عليه.

3 - تحمل المسئولية كاملة

> «النجاح على أي مستوى يتطلب من الإنسان أن يأخذ المسئولية كاملة، في نهاية الأمر الميزة الوحيدة التي تجمع بين الناجحين في العالم تكمن في قدرتهم على تحمل المسئولية».
>
> **مايكل كو**

تحمل المسئولية كاملة:

بعد ولادتها بأربع سنوات مرضت الطفلة نورما رادولف بحمى وسخونة شديدة أدت إلى إصابتها بشلل نصفي، فقرر الأطباء أن يضعوا حول رجليها مدعمات من الحديد.

في يوم سألتها أمها: «نورما ما هو حلمك في الحياة؟».

فردت نورما بسرعة وقالت: «أريد أن أكون أسرع امرأة في العالم»!!

فقالت الأم: «باعتقادك وإصرارك ستصلين – إن شاء الله – لما تريدين».

مرت الأيام وكبرت نورما وأصبح عمرها أحد عشر عامًا استطاعت خلالها أن تدرب نفسها على المشي بدون الحديد، فقرر الأطباء إزالته وهم في دهشة تامة، وعندما أصبح عمرها ثلاثة عشر

عامًا انتقلت مع عائلتها إلى مدينة تيناسي في الولايات المتحدة الأمريكية، والتحقت بمدرسة بها أنشطة رياضية وخاصة الجري.

قابلت والدة نورما المدرب المختص وطلبت منه أن يقابل نورما، وبالفعل قبل كلامها وقابل نورما وسألها: «لماذا اخترت سباق الجرى بالتحديد؟».

فقالت: لأنني قررت أن أكون أسرع امرأة في العالم»!

نظر إليها المدرب بدهشة وكان يعتقد أنها تمزح معه، ولكنه رأى إصرارًا وقوة في عينيها لم يرهما من قبل، فقال لها: «عندي إحساس شخصي بأنك ستحققين حلمك»، ثم أضاف «ولكن لكي تصلي إلى تحقيق حلمك يجب عليك أن تقرري ذلك من الآن، ويكون عندك رغبة مشتعلة، وأيضًا تأخذي المسئولية كاملة في كل شيء وفي كل النتائج».

فقالت نورما: «القرار أخذته وأنا عندي أربع سنوات، والرغبة المشتعلة التي تتكلم عنها هي التي جعلتنى ألتحق بهذه المدرسة على وجه الخصوص، أما عن المسئولية التامة، فأنا على استعداد تام لتحملها».

فقال المدرب: «هذا يعني التدريب لساعات طويلة كل يوم».

فقالت نورما: «أنا على أتم استعداد».

ثم سألته: «بعد أن أجبت عن كل أسئلتك متى نبدأ؟».

ضحك المدرب وقال: «من الآن لو أردت».

بـدأت نورمـا التدريبات الذهنيـة والجسـمانية، فكانت تتدرب يوميًّا لمدة لا تقل عن ثلاث ساعات، وبعد ستة أشهر من التدريب المسـتمر قال المـدرب لنورما: «مـا رأيك أن تشـتركى في إحدى البطـولات لكي تكتسـبى خبـرات أكبـر، وتتعلمي مـن اللاعبات العالميات؟».

فرحت نورما ووافقت على الفور، والتحقت بالبطولة وخسرت خسارة فادحة حيث كان ترتيبها الأخير وبجدارة!!

لـم تحزن نورما، ولكنها كانت سـعيدة جـدًّا لمجرد الالتحاق، واسـتمرت نورما فـي التدريبات والمشـاركة فـي البطولات حتى اكتسبت خبرة واسعة، وأصبحت تنافس اللاعبات المحترفات.

وفي عام 1960 فازت نورما رادولف بسباق المائة متر والمائتي متـر والثلاثمائة متر، وحطمت الأرقام العالمية، وأصبحت أسـرع امرأة في العالم!!

في حديث مع وسـائل الإعلام قالت نورما إن السبب الأساسي في نجاحها يرجع إلى خمسة أسباب أساسية وهي:

1 - التوكل على الله، سبحانه وتعالى؛ لأنه بدونه لن أستطيع أن أحقق هدفي.

2 - حبي الشديد لأمي، كنت أريد أن أجعلها فخورة بي.

3 - حلمي الكبير الذي أصبح احتمالًا، ثم هدفًا محددًا وواضحًا.

4 - الرغبة المشتعلة التي زادت قوة مع مرور الوقت.

5 - قرار قاطع ليس فيه أية رجعة أو تردد.

6 - تحمل المسئولية كاملة في كل شيء، فلا ألوم أحدًا أو الظروف أو الأشياء، بل أضع كل تركيزي على هدفي، وأحترم مواعيد التدريب، والأسلوب الصحي الذي كنت أتبعه، وفي النتائج التي أحصل عليها مهما تكن هذه النتائج.

أصبحت نورما رادولف أسطورة يتكلم عنها الناس، ويكتب فيها الكتاب وتستضيفها وسائل الإعلام المختلفة حول العالم، حتى إن شركة أمريكان إكسبريس استخدمتها في تقديم إحدى خدماتها، وأيضًا وضع اسمها في موسوعة جينيس مع العظماء والموهوبين.

من الشلل الى أسرع امرأة في العالم، لأنها أخذت مسئولية حياتها كاملة دون أن تشتكي حظها، أو تنعي قدرها لأنها كانت مشلولة، بل فكرت تفكيرًا إيجابيًّا وركزت كل قوتها في الحل حتى حققت حلم حياتها.

- هذه هي قوة المسئولية التي أتحدث عنها.

والآن دعني أسألك:

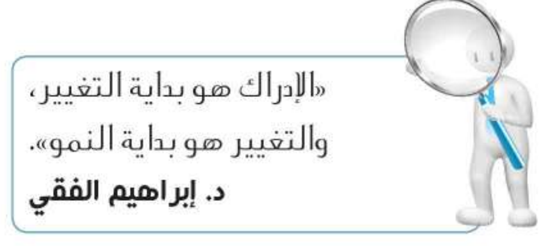
- هل قررت أن تأخذ مسئولية حياتك؟

- هـل قررت أن تأخذ مسـئولية أفكارك وتحولها من سـلبي إلى إيجابي ؟
- هل عرفت أنك مسئول عن تركيزك ونوعية أحاسيسك ؟
- هـل عرفت أنـك أنت الـذي تنتـج النتائـج التي تحـدث لك، وليست الظروف أو المؤثرات الخارجية؟
- هل قررت أن تأخذ المسـئولية كاملة وتبتعـد كل البعد عن القتلة الثلاثة: اللوم والنقد والمقارنة؟ وأنك أنت الذي تختار مصيرك؟
- وهـل قـررت أن تسـتخدم قدراتك الرائعـة وتضعها فـي الفعل، وتتحمل مسئولية أية نتائج تحصل عليها، وتتعلم منها وتنمو بها؟

كما ترى فإن عدم تحمل المسـئولية يجعلـك تركز كل أفكارك وطاقتـك فيما لا يفيدك في أي شـيء، بل علـى العكس يبعدك كل البعد عن أن تصبح الشـخص الذي تريد أن تكونه، ويجعل حياتك سلسـلة من التحديات والصعوبـات، ولكن عندما تأخذ مسـئولية حياتـك فإنك بذلك تركز كل أفـكارك وطاقتك في تحقيق أهداف حياتك، وتصبح الشـخص المتزن روحانيًّا ودنيويًّا والذي تريد أن تكونه.

لذلـك ابدأ معـي من اليوم
وقرر أن تأخذ مسئولية حياتك.

4 - الإدراك الواعي



الإدراك الواعي:

عـام 1956 م ذهـب باحـث الجيولوجيـا اليابانـي يوكـي إلـى جنـوب إفريقيـا مـع مجموعـة مـن العلماء الذيـن جـاءوا من بلاد مختلفة للبحث عن الألماس والأحجار الكريمة.

كان يوكي يعمل يوميًّا من الساعة الخامسة صباحًا حتى العاشرة مسـاءً، واسـتمر على هذه الحال لمدة عشرة أيام دون أن يجد شيئًا له أهمية كبيرة!

وفي يوم شـعر يوكي بالإجهـاد وبالإحباط أيضًـا فقرر أن يعود إلى الفندق الذي كان يقيم فيه، وكانت الساعة الخامسة بعد الظهر، وفـي طريقه إلى الفندق صادفه في الطريق صبي لا يزيد عمره على عشـر سـنين، في يده حجر كبير له بريق، فاقترب يوكي من الصبي وسأله عما يمسكه في يده، فقال الصبي: «لا أعرف، ولكني وجدته على شاطئ البحر».

طلب منه يوكي أن يعطيه هذا الحجر فقال له الصبي: «أنا موافق ولكن ما المقابل؟».

فقال يوكي: «سأعطيك نقودًا، كم تريد؟».

فقال الصبي: «لا أعرف، ولكن هل معك شيء آخر؟».

فقال يوكي: «نعم معي بعض الحلوى، فهل تقبلها مقابل الحجر؟».

فوافق الصبي وأخذ يوكي الحجر وذهب مسرعًا إلى حجرته بالفندق، وبدأ في البحث في هذا الحجر فلم يصدق عينيه، فأعاد البحث عشر مرات حتى تأكد أن الحجر قطعة من الألماس الخام يقدر ثمنه بملايين الدولارات!!

فكر يوكي في نفسه: «هذا الصبي كان معه ثروة لو عرف قيمتها لما باعها برخص التراب!!».

هذه القصة تعطينا درسًا في الإدراك، فلو كان هذا الصبي يدرك قيمة ما عنده واستغلها استغلالًا حقيقيًّا لأصبح من أصحاب الملايين! تمامًا مثل معظم الناس الذين لا يدركون قدراتهم الرائعة التي وهبها لهم الله سبحانه وتعالى، فتجد معظمهم يقضون أوقاتهم في اللوم والشكوى والنقد والمقارنة، فيبيعون أنفسهم برخص التراب، تمامًا مثل الصبي الصغير!!

في بحث قامت به جامعة جورج تاون عن الإدراك كانت نتيجته أن أكثر من تسعين بالمائة من سلوكياتنا تلقائية نفعلها بدون تفكير!

في رأيي الشخصي يمثل الإدراك أكثر من خمسين في المائة من التغيير، فمثلًا المدخن الذي لا يدرك خطورة التدخين، وأنه من الممكن أن يودي بحياته، يستمر في التدخين!! ولكن لو أدرك إدراكًا واعيًا يكون في طريقه إلى التغيير، والشخص الذي يأكل أظافره، لا يدرك مساوئ هذه العادة السلبية، إلا إذا أدرك إدراكًا واعيًا خطورتها وقرر أن يبتعد عنها.

والآن دعني أسألك:

- هل تدرك قيمة نفسك؟
- هل تدرك أن الله سبحانه وتعالى خلقك في أحسن تقويم وسخر لك كل ما في الكون؟
- هل تدري أن قدرتك غير محدودة، وأن عقلك يحتوي على أكثر من 150 مليار خلية عقلية، وأنه أسرع من سرعة الضوء، وأنه عنده القدرة على استيعاب وتخزين أكثر من اثنين مليون معلومة في الثانية الواحدة؟ وهل تدري أن عندك قوة التفكير والقرار والاختيار؟

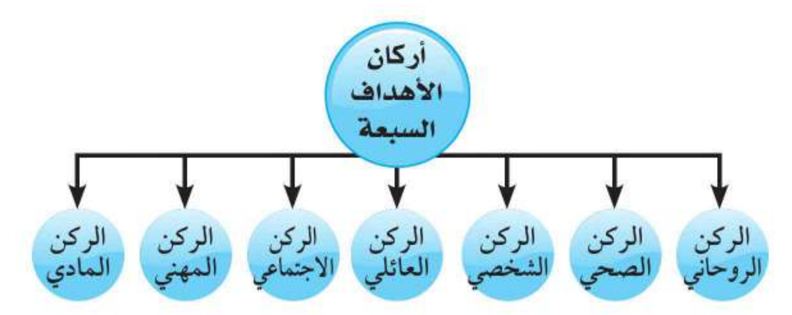
إدراكك لقدراتك واستخدامها استخدامًا إيجابيًّا يجعل من حياتك تجربة من السعادة وراحة البال. لذلك كن مدركًا لما تفكر فيه، وقرِّرْ أن تتحكم في التفكير السلبي، وتحوله إلى صالحك؛ لأن التغيير الحقيقي يبدأ في الأفكار، ولكي يحدث ذلك يجب أن تدرك ما تفكر فيه.

5 - تحديد الأهداف

«لو عرفنا – أولًا – أين نحن وماذا نريد، لاستطعنا أن نحكم ماذا نفعل وكيف نحصل عليه».

أبراهام لينكولن

هناك سبعة أركان أساسية للحياة المتزنة موضحة في الرسم البياني التالي:



- **الركن الروحاني يحتوي على:** حب الله سبحانه وتعالى، والتسامح المتكامل، والعطاء غير المشترط.
- **الركن الصحي يتكون من:** التفكير الصحي، وشرب المياه، ونظام التغذية الصحي، والتدريبات الرياضية.

- **الركن الشـخصي يتكون من:** الثقة في النفـس، وتنمية الذات، والتقدير الذاتي، والصورة الذاتية.
- **الركن العائلي يتكون من:** العلاقات العائلية والزوجية، وعلاقة الوالدين بالأبناء.
- **الركن الاجتماعي يتكون من:** علاقاتك الاجتماعية، وقدرتك على الاتصال بالآخرين.
- **الركن المهني يتكـون من:** أهدافك المهنية، وعملك، وتميزك في مهنتك، وتحسين مهاراتك المهنية.
- **الركن المادي يتكون من:** دخلك الحالي، وأهدافك المادية.

لو فكرت ستجد أنك تستخدم الأركان السبعة يوميًا سواء كنت واعيًا بذلك أو لا!

ففـي الركن الروحاني أنت يوميًّا تصلي، أو تدعو، أو تعطي، أو تسامح، أو حتى تبتسم في وجه شخص ما.

وفـي الركـن الصحي أنـت يوميًّا تأكل وتشـرب المـاء وتحرك جسمك.

وفـي الركـن الشـخصي أنـت يوميًّـا تتحـدث عـن نفسـك مع الآخريـن وتريد أن تظهر في أفضل صورة ممكنة وتريد أن تحسـن من حالتك أو أحاسيسك.

وفـي الركـن العائلي أنت يوميًّـا تتعامل مع أفراد العائلة، سـواء كان ذلـك مـع الوالديـن، أو الإخـوة، أو زوجتـك، أو زوجك، أو الأولاد، أو أي فرد من أفراد العائلة.

وفي الركـن الاجتماعي أنت يوميًّا تتعامـل مع الناس بمختلف شخصياتهم، وتتصل بهم بطريقة أو بأخرى.

وفـي الركـن المهني أنت يوميًّا تعمل سـواء كنـت طالبًا يذهب إلى المدرسـة، أو الجامعـة، أو أمًّا تعمل في بيتهـا وتهتم بأولادها وزوجها، أو موظفًا يعمل في هيئة أو مؤسسة.

وفي الركن المادي أنت يوميًّا تتعامل بالمال سواء كنت تشتري شـيئًا أو تبيع شـيئًا، أو حتى تأخذ مصروفك مـن الوالدين، وعندك اهتمامات معينة بما يختص بالمال.

للأسـف نجـد أن معظم الناس يضـع كل انتباهـه وتركيزه على الركـن المهني والمادي!! لذلك نجدهـم لا يهتمون بصحتهم ولا بعائلتهم، ولا حتى بروحانياتهم وعلاقتهم بالله سبحانه وتعالى.

لكي تكون سـعيدًا ومتزنًا يجب أن تكـون أهدافك في الأركان السبعة واضحة تمامًا بالنسبة لك.

الأهـداف من أهم عوامل التفكير الإيجابي، لأنها تجعلك تركز علـى مـا تريد، وليس على مـا لا تريد... الأهـداف تجعل لحياتك معنى، وبدونها يشعر الناس بالضياع.

ولكـي تسـتطيع أن تخطط لأهدافـك في الأركان اتَّبع الأسـئلة التحليلية الآتية:

أين أنا الآن ؟ هنا أنت تكتب أين أنت في كل ركن من الأركان، فمثـلًا فـي الركـن الروحاني تكتب: أنـا أصلي بانتظـام، ولكن في بعض الأحيان أسـرح وأنا في الصلاة ولا أركز على ما أقول، أو لا أصلي الفروض في أوقاتها، أو لا أصلي في المسجد، أو حتى غير منتظم في الصلاة.

وفـي التسـامح تكتـب مثـلًا: لا أسـتطيع أن أسـامح مـن آذاني وأحتفـظ بالغضب لفترات طويلة، أو أسـامح لكن أبتعد تمامًا عن الشخص الذي سامحته.

وفـي العطاء من الممكـن أن تكتب: أنا سـخي، أو أنا لا أعطي غير الزكاة المفروضة عليَّ، أو لا أفعل شيئًا على الإطلاق.

المهـم هنا هـو أن تعرف تمامًا أيـن أنت الآن، وأن تكـون أمينًا وصادقًا مع نفسك؛ لكي تستطيع أن تحقق ما تريد.

وفـي الركن الصحي من الممكن أن تكتب: أنا الآن لا أفعل أي شـيء محدد لصحتي، فأنا آكل كما أريد بدون حرص، ولا أمارس أية رياضة على الإطلاق، ولا حتى المشي، وتفكيري سلبي معظم الأوقات. أو أنا أحافظ على صحتي وأمارس رياضة المشـي يوميًّا لمدة ساعة، وأفكر إيجابيًّا معظم الوقت...إلخ.

وفي الركن الشخصي من الممكن أن تقول: أنا أحب أن أحسن شخصيتي بالقراءة، وسماع الأشرطة السمعية، وأحضر الأمسيات والـدورات التـي تفيدنـي فـي التنميـة البشـرية. أو تقـول: لا أهتم بالقراءة ولا أفعل أي شيء محدد لتنمية نفسي...إلخ.

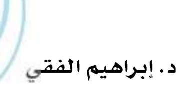
وفـي الركـن العائلـي مـن الممكن أن تقـول: علاقتي سـيئة مع والدي وإخوتي، أو علاقتي بالعائلة عادية، ليس فيها أي شـيء من العاطفة. أو علاقتي بالعائلة ممتازة، والحب متبادل بيننا... إلخ.

وفـي الركن الاجتماعي قد تقول: أنا شـخص اجتماعي وأحب النـاس، وأحب أن أدعوهم ويدعوني، وعندي أصدقاء كثيرون. أو أنـا غير اجتماعي، وأجد صعوبة في التعامل مع الناس، وخصوصًا مع بعض الشخصيات.

وفـي الركـن المهنـي قد تقـول: أحب عملـي جـدًّا أو لا أحبه. وعلاقتي مع مديري جيدة أولا أحبه ولا أتعامل معه... إلخ.

وفـي الركن المادي قد تقول: أنا مرتاح مـن الناحية المادية فلو نقـص المال أعرف أنه عليَّ أنا – بفضل الله سـبحانه وتعالى – أن أفعل شـيئًا لتغييـر حالتي المادية. أو أنا لا أملك شـيئًا وألوم حظي والبلد والجميع...إلخ.

بعـد أن جمعـت كل المعلومـات اللازمة قيـم المعلومات، ثم اكتـب ما الـذي تريده في الأركان السـبعة، ورتبها حسـب أهميتها بالنسـبة لـك، ثم اكتب المـدة الزمنية التـي تعتقد أنك تسـتطيع أن



تحقـق هدفـك فيها، ثم اكتب كيف تسـتطيع أن تحقق مـا تريد، ثم اكتـب التحديـات التي من الممكـن أن تقابلك وأنـت في طريقك إلى تحقيق أهدافك، ثم اكتب ما الذي سيتحسن في حياتك عندما تحقـق هدفـك، وأخيرًا اكتب عندمـا تحقق هدفك مـاذا تفعل بعد ذلك؟

أعـدك أنـه عندما تعـرف أهدافك وتخطـط لحياتك لـن تكون حياتك كما كانت، بل سيصبح لها معنى آخر، وستجد أنك لا تريد أن تضيع دقيقة واحدة بدون أن تحسـن نفسـك فيهـا، حتى لو كان ذلك استرخاء وراحة.

وتذكـر أنـه إن لـم يكـن عنـدك هـدف فسـتعيش فـي أهـداف الآخرين... فابدأ من اليوم وتأكد أن الله سبحانه وتعالى لا يضيع أجر من أحسن عملاً.

6 - التأكيدات المتضامنة

«إن لم تعرف قدراتك وتقدرها وتقنع نفسك بأنها حقيقية، فكيف تتوقع أن يقدرك الآخرون؟».

د. إبراهيم الفقي

التأكيدات المتضامنة:

دكتور شيد هلمستتر كتب في كتابه «ماذا تقول عندما تتحدث إلى نفسك»: «من المولد إلى سن الثامنة عشرة استقبل الإنسان أكثر من 180000 رسالة سلبية»، وبسبب تكرار هذه الرسائل السلبية أصبحت جزءًا من حياتنا، فاعتقدنا أننا فعلًا كذلك!!!

من ضمن الرسائل التي من الممكن أن نكون قد استقبلناها: أنت فاشل، أنت عصبي جدًّا، أنت غبي مثل عمك تمامًا!! لن تكون نافعًا في أي شيء..إلخ من الرسائل السلبية التي استقبلناها من العالم الخارجي سواء كان ذلك في المنزل أو من المدرسة أو من الأصدقاء أو من الناس.

المهم هو أن البرمجة الأولية تعتبر أقوى البرمجة التي تعودنا عليها، ثم أضفنا إليها من العالم الخارجي، فبسبب هذه البرمجة نسينا أنفسنا، نسينا أننا أفضل مخلوقات الله سبحانه وتعالى، نسينا

أن المولى عز وجل سخر لنا كل شيء، نسينا أننا معجزات لا يمكن حصرها، واعتقدنا أننا سلوكياتنا أو برمجتنا!!!

لذلك خصصت هذا الجزء لكي تعرف من أنت حقيقة، وأنك لست أي سلوك أو اعتقاد أو إحساس، بل أنت أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى مهما تكن آراء الآخرين، وفي الحقيقة آراء الناس لا تدل عليك أنت، ولكن تدل عليهم هم.

لأن العالم الداخلي هو السبب في العالم الخارجي حسب قانون المراسلات، فلو كان الشخص متزنًا فهو يتكلم بالاتزان ويساعد الناس، أما لو كان ضعيفًا فهو يتكلم بما يعرفه عن نفسه، لذلك لو قال لك شخص ما: إنك فاشل، فهو في الحقيقة يتكلم عن نفسه!! وإلا حاول أن يساعدك على التغيير بدلًا من أن يحبطك.

التأكيدات المتضامنة تساعدك على التركيز على قدراتك وعلى تحسين الأشياء التي تريد أن تحسنها في نفسك، وهي تعمل كالآتي:

1 - اكتب على الأقل عشرة أشياء جيدة عنك: لا تقل: لا أعرف؛ لأنك تعرف الأشياء التي أنت ممتاز فيها، اترك القلم يكتب وستفاجأ بالميزات التي تتميز بها، لكي يكون ذلك سهلًا ومنظمًا استخدم الأركان السبعة للحياة المتزنة، واكتب في كل ركن الأشياء التي تعرف جيدًا أنك رائع فيها.

2 - اقرأ هذه القائمة يوميًّا بأحاسيس متصلة، وأعط لنفسك مرجعًا لهذه الصفات. مثلًا لو كتبت أنك ملتزم، فكر في تجربة معينة وجدت نفسك فيها أنك فعلًا ملتزم، وهكذا مع باقي الصفات؛ لأنك بذلك تعطي المخ الدليل على ما تقول فيقوم بفتح الملفات العقلية التي تدعم كلامك.

3 - الآن فكر في شيء سلبي اعتقدته عن نفسك. مثال: أنا ذاكرتي ضعيفة!! انفصل عنها بأحاسيسك، أي: اقرأها فقط وكأنك تراها من الخارج، وقل لنفسك: هذا غير حقيقى فذاكرتي رائعة، وأستطيع أن أتذكر أي شيء أريد أن أتذكره، ثم اقرأ قائمة الأشياء الإيجابية التي كتبتها عن نفسك بأحاسيس مرتبطة، وتنفس بعمق وقل: الحمد لله.

4 - ارجع للشيء السلبي الذي تقوله عن نفسك ستجد أن مخك لن يصدقه، وأن التأكيدات المتضامنة قضت عليه تمامًا.

الآن دعنا نستخدم التأكيدات المتضامنة مع الأشخاص:

1 - فكر في شخص ما تعرف أنه ينقدك ويقول لك كلامًا كان يسبب لك إحباطًا.

2 - انفصل بأحاسيسك عن كلامه وانظر اليه وكأنك تشاهد كل شيء من بعيد.

3 - قل لنفسك: ما يقوله غير صحيح؛ فأنا لست فاشلًا، وأنا الآن أخطط لأهدافي، وإن شاء الله سأحققها.

4 - اقرأ تأكيداتك المتضامنة واربط بها أحاسيسك.
5 - ارجع لكلام هذا الشخص ستجد أنها فقدت قوتها، وحلت محلها تأكيداتك المتضامنة.

كما ترى التأكيدات المتضامنة تساعدك على التركيز على من أنت حقيقة، وكيف تستخدم قدراتك لتحقيق أهدافك. هذا لا يعني أنه يجب علينا ألا نستفيد من آراء الآخرين ونقيمها، ثم نحدث التغيير الذي يتماشى مع قيمنا واعتقاداتنا ومبادئنا.

من اليوم استخدم التأكيدات المتضامنة مع الأشخاص والأشياء، وخصوصًا مع رأيك أنت عن نفسك لو كان سلبيًّا.

7 - الوقت الإيجابي

«أن أجلس في مكان مريح على أضواء الشموع وأقرأ وأتعلم من أفكار الأجيال السابقة، يمثل لي سعادة بلا حدود».

كوشيدو كوندو

في استراتيجيات التفكير الإيجابي قدمت لك استراتيجية التنقيص والتصعيد، وشرحت لك كيف أن العقل البشري عنده القدرة على تصعيد مشكلة وجعلها أكبر من حجمها الطبيعي، وأيضًا عنده القدرة على تنقيص حجم المشكلة حتى تتلاشى تمامًا.

الغرض من وصية الوقت الإيجابي هو أن تستخدم قدرة عقلك على التركيز على وقت تحدده أنت، وقد يكون ذلك الوقت لا يزيد على عشر دقائق كبداية تدرب فيها عقلك على التركيز على التفكير الإيجابي، ثم تصعيد هذه المدة إلى خمس عشرة دقيقة، ثم إلى عشرين دقيقة وهكذا، المهم هو الاستمرارية في فعل ذلك حتى يصبح عادة من عاداتك المخزنة في مراكز الذاكرة في العقل، مما يجعلك تتصرف إيجابيًا بطريقة تلقائية.

قدمت هذه الطريقة في استشارة خاصة مع أحد رجال الأعمال فـي مونتريال بكندا كان يعاني من العصبية الشـديدة، وكان يحاول أن يهدئ من أعصابه بالهروب إلى سلوكيات سلبية مثل التدخين، فـكان يدخـن أكثر من خمسـين سـيجارة يوميًا، ويشـرب أكثر من خمسـة عشـر فنجان قهوة من الحجم الكبير، مما سبب له الإصابة بجلطة حادة كادت أن تودى بحياته.

طلبت منه أن يركز على شـيء إيجابي فـي حياته، وأن يقول لي تفاصيـل هـذه التجربة ففعـل وقال: إنه شـعر بالراحـة عندما تذكر التجربة، وازداد الشعور عندما تحدث عن التفاصيل.

فطلبت منه أن يفكر في تجربة أخرى، وأن يحكي لي تفاصيلها، ففعل ولكنه في هذه المرة شرح تفاصيل أكثر، وأخذ وقتًا أطول في الشـرح وقال لي: إنه شعر بإحسـاس إيجابي أكثر من المرة الأولى بمراحل.

طلبت منه أن يفكر في مكان عنده في بيته أو في مكتبه يخصصه لوقت التفكيـر الإيجابي، ففكر وقال لي: وجدت المكان. فطلبت منـه أن يتخيـل نفسـه في هذا المـكان وأن يفكر في تجربـة إيجابية كما فعل معي وكأنه هناك. ففعل وقال لي: إنه شـعر بنفس الشـعور والراحة. هنا طلبت منه أن يسـتخدم وصيـة الوقت الإيجابي يوميًا لمدة عشر دقائق، وأن يعود ليراني بعد أسبوع.

مـرت الأيـام وجاء رجل الأعمـال لزيارتي ومعه ابنته باتريشـيا وزوجته، وقال لي: «على الرغم من بساطة الوصية التي طلبت مني أن أفعلهـا فإنها سـاعدتني أكثر مما كنت أتخيـل». وقالت زوجته: «أنا شـخصيًّا لم أره بهذه الطريقة منذ زمـن بعيد»، وطلبت مني أن أعلمها هي وابنتيهما الوصية.

هـذا مثل بسـيط يوضـح لك أنه علـى الرغم من قـدرات العقل الرائعة فإنه بسـيط جـدًّا، ومن الممكن أن نعيـد برمجته مرة أخرى بالأساليب التي تناسبنا وتسـاعدنا على النمو والتقدم، ونجعل من حياتنا تجربة السلام الداخلي والهدوء النفسي.

ابـدأ معي مـن اليوم وحدد مكانًـا ووقتًا تكون فيـه إيجابيًّا مهما تكن الظروف، وتمتع بالراحة والنتائج الإيجابية.

8 - التنمية الذاتية

«أقل شيء يستطيع الإنسان أن يهديه لنفسه، هو أن يكون أفضل ما يستطيع أن يكونه».
د. إبراهيم الفقي

التنميـة البشـرية أصبحـت من أهـم المتطلبات الأساسـية التي تطلبها الشـركات والمؤسسـات في موظفيها اليـوم. فمن الممكن أن يكون موظف حاصلًا على شـهادات عليـا من جامعات عالمية ولكنـه لا يسـتطيع التعامل مـع الآخريـن، مما أدى إلـى طرده من العمـل. أو أن يكـون هنـاك رئيـس عمل غيـر متفتح للتقـدم الذي يحدث حوله فلا يستفيد منه، بل ويقاومه مما جعل المنافسة تأخذ عددًا كبيرًا من عملائه فلم يجد حلًّا إلا أن يغلق أبوابه.

كلمة تنمية تعني النمو في الأركان السبعة.

وبشرية تعني الجنس البشري.

لذلك فالتنمية البشـرية ليسـت علمًا ولكنها أسـلوب في الحياة يستخدمه الإنسان لكي يعيش حياة أفضل.

والتنمية البشرية يمكنها أن تغذي عقلك بالمعلومات والمهارات التي تجعلك تستخدم قدراتك وإمكانياتك وقوة تخيلك في تحقيق أهداف حياتك.

هناك وسائل عدة يمكنك أن تستخدمها لكي تستفيد من التنمية البشرية منها:

1 القراءة:

التنمية البشرية غنية جدًّا بالكتب المختصة في كل المجالات، سواء كان ذلك في التفكير الإيجابي، أو تقوية الذاكرة والتركيز، أو التحكم في الأحاسيس السلبية، أو في العلاقات الزوجية، أو علاقة الآباء بالأبناء، أو تقوية التقدير الذاتي والصورة الذاتية والثقة في النفس وغيرها في المجالات المختلفة.

اقرأ في مجالك أو المجالات التي تفضلها وتشعر أنها من الممكن أن تساعدك في عملية النمو الإيجابي والتقدم المتزن الذي تريده في حياتك.

اقرأ يوميًّا على الأقل عشرين دقيقة، وسترى بنفسك الفرق الكبير الذي ستجده في أسلوب تفكيرك وسلوكك.

2 الأشرطة السمعية:

إذا كنت تفضل السمع على القراءة مثل بعض الناس فاستمع إلى أشرطة في التنمية البشرية، والأشرطة السمعية متوافرة بكثرة وبلغات مختلفة.

وفي رأيي الشخصي من الأفضل أن تقرأ وأيضًا تستمع إلى أشرطة؛ لأنك بذلك تقوي حواسك، وتملأ حياتك بالأفكار الإيجابية.

من الأماكن المفضلة لسماع الأشرطة السيارة؛ لأنك بذلك تستغل هذا الوقت الضائع في القيادة وتحول سيارتك إلى جامعة متنقلة.

2 الأشرطة البصرية:

هناك من يفضل الأشرطة البصرية لكي يرى بنفسه الكاتب أو المدرب، فيشعر أنه معه شخصيًّا فتكون إفادته أكبر، والأشخاص الذين يمثلون حياتهم بنظام تمثيلي بصري يفضلون أن يروا الشيء على أن يسمعوه أو يقرءوا عنه.

4 الأمسيات الجماهيرية:

يمكنك أيضًا أن تشترك في الأمسيات الجماهيرية، وتختلط مع أشخاص مهتمين بالتنمية البشرية.

أنــا شــخصيًّا على الرغم من أننــي أقرأ في الأســبوع على الأقل خمســة كتب، وأستمع إلى معدل خمسة أشرطة سمعية، سواء كان ذلــك في ســيارتي، أو فــي الطائرة أثنــاء ســفري، أو عندما أمارس الألعاب الرياضية، أو في وقت الاســترخاء، وأيضًا أشــاهد – على الأقل – شــريطين من الأشــرطة البصرية في الأسبوع، فإنني أفضل أن أذهب للدورات بنفســي، وأشــارك فــي التدريبــات التي يطلبها المــدرب، وأيضًا أوســع دائرة معارفي من أشــخاص عندهم نفس اهتماماتي.

الأمســيات الجماهيرية تكون حاشدة بالجماهير، ففي أمسياتي الشــخصية تجــد آلافًا من النــاس، وتجدها رخيصة الأســعار، ولا تزيد على ســاعتين؛ لذلك يفضلها كثير من الناس الذين يحضرون مع عائلاتهم وأصدقائهم.

2 البرامــج التدريبــيــة:

إذا أردت أن تكــون الاســتفادة أكبــر فطبعًــا البرامــج التدريبيــة أنســب؛ لأن وقتهــا أطــول، فمن الممكــن أن يكون يومًــا كاملًا أو يومين أو حتى ثلاثة أيام، والشــرح فيها مســتفيض والتدريبات فيها مكثفة، ولكنها أغلى في السعر من الأمسيات.

4 الدورات المكثفــــة:

عندما تجد أنك تريد أن تكون الاستفادة أكثر، أو تريد أن تتخصص في تدريب التنمية البشرية فقطعًا الدورات المكثفة ستكون أفضل بالنسبة لك، فمن الممكن أن تكون مدتها خمسة أيام أو أكثر، والتدريبات فيها أكثر وأقوى، وفي نهايتها تحصل على شهادة التخصص التي تؤهلك إلى أن تستخدمها في بناء مستقبلك، ولذلك تكون أسعارها مرتفعة إلى حدٍّ ما.

كما ترى لا يوجد أي مانع يمنع الإنسان من التقدم غيره هو شخصيًّا !! لأنه لو أراد الإنسان أن يحسن نفسه إيجابيًّا فسيجد ما يريد. هذه الوصية يمكنها أن تساعدك على أن يكون محيط حياتك إيجابيًّا فلا تترك لنفسك أية فرصة للسلبيات.

9 - السكون والتأمل اليومي



لو نظرت حولك فسوف تجد ضوضاء في كل مكان!

فهناك الضوضاء الخارجية:

هي الضوضاء التي نسمعها حولنا من العالم الخارجي، وهنا نجد أصوات التليفونات المحمولة المزعجة التي أصبحت أغاني وأصوات حيوانات وكل شيء تتخيله على الإطلاق!! وأصوات الطائرات وأصوات السيارات والموسيقى العالية التي يضعها بعض الناس في أعلى درجة كما لو كان أطرش جدًّا!! وأصوات الناس والزحام وعمال الإنشاءات ومعداتهم، والفضائيات وبرامجها المتعددة، وأصوات التلفاز والراديو والأخبار السلبية التي تسبب التعاسة والضياع. ضوضاء في كل مكان، حتى أصبحنا نعيش في هذه الضوضاء وكأنها جزء منا دون أن ندرك أنها تجعلنا دائمًا في حالة تأهب، مما يجعل الجهاز العصبي يعمل بقوة دون أي داعٍ لذلك!!



وهناك الضوضاء الداخلية:

في كتابهما «عامل أينشتين» كتب جاك كانفيلدن ومار فينسون هانسون: «إن الإنسان يستقبل أكثر من ستين ألف فكرة يوميًّا». تصور!! ضوضاء شديدة تحدث في داخلنا. بالإضافة إلى التحدث مع الذات وأنواعه، التي قال د. شاد هلستتر في كتابه: «ماذا تقول عندما تتحدث مع نفسك»: «إن أكثر من ثمانين في المائة منها سلبي»، وأكدت ذلك كلية الطب في سان فرانسيسكو عام 1986م.

وأيضًا النقد الداخلي الذي يجعلنا نشعر أننا أقل من الآخرين!! والشعور بالخوف وعدم الأمان.

أي أننا نعيش في عالم كله ضوضاء، من الخارج وأيضًا من الداخل!!!!

لو نظرت إلى الطبيعة التي حولنا فسوف تجد أن كل شيء يحدث أو ينمو في هدوء وسكون تام؛ فالشمس تشرق في هدوء وتغرب في هدوء.. القمر يظهر في هدوء ويختفي في هدوء.. النجوم كذلك... الشجر والورود والأزهار النمل يعمل في هدوء تام.. العنكبوت تبني بيتها في هدوء تام.. هل رأيت غروب الشمس؟ هل تمعنت فيه؟ ستجد نفسك في هدوء تام. وهل نظرت إلى النجوم في منتصف الليل وتمعنت فيها وفي ضوئها الرائع؟ هدوء تام وروعة خلقها الله سبحانه وتعالى في هدوء تام.

لذلك قررت أن أضع لك وصية السكون والتأمل اليومي، والتي عندما تجعلها جزءًا من جدولك اليومي ولو لبضع دقائق فقط، فسوف تعود عليك بفائدة لم تكن تخطر لك ببال.



إليك طريقة بسيطة وفعالة لكيفية الوصول إلى السكون والتأمل اليومي، والتي عندما تجعلها جزءًا من جدولك اليومي ولو لبضع دقائق فقط، ستعود عليك بفائدة لم تكن تخطر لك ببال.

إليك طريقة بسيطة وفعالة لكيفية الوصول إلى السكون والتأمل:

1 - فكر في هاتين الكلمتين «الحمد لله». تخيلهما أمامك وكأنك تراهما في شاشة عرض.

2 - انظر إلى الفراغ الذي بينهما:

الحمد لله... ستجد نفسك لا تفكر في أي شيء؛ لأنك تنظر إلى الفراغ، وستشعر بأنك في سكون تام.

3 - استمر في النظر إلى هذا الفراغ، ثم أضف عليه التنفس بأسلوب «4 2 8»، أي: اشهق في أربعة أرقام تعدهم في

ذهنك، واحتفظ بالهواء لرقمين، ثم ازفر في ثمانية أرقام. استمر على هذا التنفس حتى تشعر بالراحة التامة.

4 - أرخ عضلات عينيك ثم وجهك، واستشعر الراحة والاسترخاء منتشرتين فيهما.

5 - أرخ جسمك وابدأ من أسفل إلى أعلى الرأس، ثم من أعلى الرأس من الخلف نازلًا إلى أسفل حتى تصل إلى كعب الأرجل.

6 - فكر أو تخيل أن أمامك رقم 3 ولاحظه وهو يبعد أكثر فأكثر ويصغر حجمه أكثر حتى يتلاشى، ثم لاحظ رقم 2 وهو يبعد ويبعد ويصغر حتى يتلاشى، ثم لاحظ رقم 1 وهو يبعد أكثر فأكثر حتى يتلاشى تمامًا. ستجد أنك دخلت في مرحلة «الألفا» وهي مرحلة الاسترخاء.

7 - كن في سكون واسترخاء تام لمدة عشر دقائق.

8 - تنفس بنشاط وعد من واحد إلى خمسة ثم قل:

«الآن قررت أن أفتح عينيَّ وأنا أشعر بهدوء، وبأنني أفضل من قبل»، ثم افتح عينيك.

- ¥ اقرأ الطريقة أكثر من مرة حتى تفهمها جيدًا قبل أن تمارسها.
- ¥ من الممكن أن يقرأها لك شخص آخر بصوت هادئ وبطيء، ويساعدك على الوصول إلى السكون.

- كما يمكنك أيضًا أن تقوم بتسجيل صوتك وتجعله يأخذك إلى مرحلة الألفا.
- أشجعك على أن تجعل السكون والتأمل اليومي جزءًا من حياتك.
- فالسكون يقوى قدراتك ويجعلك أكثر ابتكارًا وإبداعًا.
- السكون يقلل من التعب ويساعدك على التخلص من كثير من الأمراض.
- السكون يجعلك تصل إلى السلام الداخلي، والهدوء النفسي والذهني والجسدي والعاطفي.
- السكون يساعدك على إيجاد الحلول لأكثر المشاكل صعوبة.
- السكون يجعلك تصل إلى أفضل حالاتك النفسية والذهنية والجسمانية.
- والسكون يجعلك تفكر أكثر في روعة الخالق عز وجل.
- ابدأ من اليوم ولو بخمس دقائق ثم أضف عندما تشعر أنك فعلًا تتمتع بذلك.



10 - الاهتمامات الشخصية والأنشطة اليومية

«الهوايات لها قوة علاجية رائعة، فهي تبعدك عن ضغوط الحياة اليومية، وتأخذك إلى الراحة والسعادة».

د. إبراهيم الفقي

كيف تقضي يومك؟

هل عندك هواية ما تحبها وتنشغل بها على الأقل مرة واحدة في الأسبوع؟

من جولاتي حول العالم أسأل الناس في أمسياتي ودوراتي وأيضًا في عياداتي هذه الأسئلة، وأجد أن معظم الأجوبة عنها تقريبًا متكررة مهما كان المكان الذي أحاضر فيه!! فمعظم الناس يقولون: «كان عندي هواية ولكنني كبرت على ذلك الآن»!! وآخر يقول: «الهوايات للأطفال فقط»!! أو: «لا أجد الوقت الكافي لكي أنهي مشاريع عملي فكيف أجد الوقت لهواية؟!»!! وآخر يقول: «أعتقد أن الهوايات مضيعة للوقت»!! دعنا نر ما تقوله الأبحاث عن الهوايات:

مجلة «ريدرز دايجست» كتبت: «الهوايات تجعل الشخص يشعر بالسعادة والتحكم في حياته لذلك فهي تساعده على

النجاح». وهناك بحث سويدي قال: «الأشخاص الذين ينشغلون بهواية يحبونها لا يصابون بأمراض نفسية، ومعدل إصابتهم بأمراض القلب أقل من الأشخاص الذين لا يمارسون أي هواية». وكتب الملياردير الأمريكي شارلز جيفينز في كتابه «الذات الحقيقية»: «لولا هواياتي لما استطعت أن أفكر بوضوح، ولما كان لي هذا النجاح». وكتب العالم الأمريكى الدكتور واين داير في كتابه «الأسرار العشرة للنجاح والسعادة»: «لكي أستطيع أن أكتب يجب أن أدخل في مرحلة تأمل تامة»، وهو يمارس التأمل والمشي على الأقل ساعة يوميًّا.

أتذكر عندما كنا أطفالًا صغارًا كان أخي الدكتور أحمد الفقي، وهو يكبرني بحوالي سنتين يهوى تربية الطيور، فبنى له أبي - رحمه الله - عششًا في سطوح بيتنا الذي كنا نسكن فيه بالإسكندرية، وخصص لكل عشة من هذه العشش نوعًا معينًا من الطيور، فكانت هناك عشة للدجاج، وأخرى للبط، وأخرى للإوز، وأخرى للحمام وهكذا. وكان أحمد يحب أيضًا اللعب على الناي، فكان يصعد يوميًّا فيهتم بالطيور ويلعب على الناي كما لو كان يلعب خصيصًا لهم!

والعجيب أنني لو حاولت مصاحبته لم تتركني الطيور، بل كان هناك ذكر بط يهجم عليَّ أو على أي شخص آخر كما لو كان يقول لنا: هذا وقتي الخاص، ولن أسمح لأحد بأن يأخذه مني.

كنا نضحك وأحيانًا نسخر من أحمد!! ولكن في الحقيقة أنه كان أكثرنا هدوءًا وأيضًا نجاحًا في دراسته.

كان لكل منا في العائلة هوايته الخاصة؛ فوالدتي – رحمها الله – كانت تهوى النظافة، فكانت تنظف البيت مع المساعدين يوميًّا، وأيضًا المطبخ، فكانت تطبخ لنا بنفسها أصنافًا مختلفة كل يوم.

أما عن والدي – رحمه الله – فكان يهوى لعبة المصارعة، ولو أن هوايته كانت واضحة على أجسامنا !!! وأيضًا كان يهوى مشاهدة كرة القدم في التلفاز، وكان يشجعنا جدًّا في هواياتنا.

وأخي الكبير سيد الفقي كان من أبطال مصر في الإسكواش.

وأختي الكبيرة كانت تهوى تربية القطط والاهتمام الشديد بها حتى كان في بيتنا في وقت واحد ما لا يقل عن ثلاث قطط !

والعجيب أنها عندما تزوجت فوجئت بأن زوجها لا يحب القطط على الإطلاق، بل ويخاف منها، فلم يرد أن تأخذها معها في بيتهما، ولكنها صممت على أن تأخذها جميعًا! فقال لها زوجها: لكِ أن تختاري بيني وبين القطط، فقالت: القطط !!! وهنا تدخل والدي – رحمه الله – واستخدم مهاراته في المصارعة، فاقتنعت أختي على الفور!!!

أنا شخصيًّا كنت بطل مصر في تنس الطاولة، وكنت أمارس الجودو والكاراتيه والمشي والجري والسباحة والرسم والكتابة بالخطوط العربية، وأعتقد أننا جميعًا أنا وإخوتي كنا نفعل شيئًا تلقائيًّا دون أن نعرف القوة الرائعة وراء هذه الهوايات التي ساعدتنا

على التحكم في أعصابنا (طبعًا إلى حد ما!!!!)، وأبعدتنا كل البعد عن السلوكيات السلبية مثل: التدخين، أو تعاطي المخدرات، أو شرب الخمور.

والحقيقة أن الشخص الذي يقول: إنه مشغول ولا يجد وقتًا لكي يمارس هواياته يكون عرضة لأمراض القلب وضغط الدم والقرحة العصبية والسكر... إلخ من الأمراض الجسمانية وأيضًا النفسية، فتجده سريع الغضب سواء كان يظهر غضبه على الآخرين أو يكتمه داخله، وأيضًا تجده متوترًا وقلقًا، ولا يفكر إلا في العمل سواء كان في العمل أو خارج العمل.

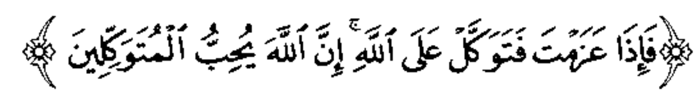
العمل والراحة وجهان من نفس العملة النقدية، ففي العمل تشعر أنك تنجز وتنمو وتتقدم، وأيضًا في الراحة التي تحصل عليها عندما تمارس هواية تحبها ستشعر بالراحة والهدوء النفسي اللذين يساعدانك على إنجاز أكبر في عملك، وتوفير صحة أفضل في حياتك.

وضعت هذه الوصية «آخر وصية في الوصايا العشر»؛ لأنك تعرف جيدًا أن العقل البشري يبني على آخر تجربة، وأنا أريدك أن تأخذ هذه الوصية مأخذ الجد، وأن تفعل شيئًا تحبه سواء كان ذلك: السباحة، أو التنس، أو أية رياضة تحبها، أو التأمل، أو اليوجا، أو المشي، أو التزحلق على الجليد، أو القراءة، أو الكتابة، أو الرسم، أو تربية الطيور، أو حتى النظر إلى غروب الشمس في المساء؛ لكي تتعمق أكثر في حبك لله عز وجل . المهم أن تختار وتبدأ وتأكد أنك ستكون سعيدًا بقرارك.

الخــاتـمـــة

أولًا: استراتيجيات التفكير الإيجابي:

توكل على الله، سبحانه وتعالى،:



[آل عمران: 159]

في السـاعة السادسـة مسـاء يوم الثلاثاء الرابع عشـر من شـهر يوليو عـام 2000 كنت في مكتبي بمنزلي فـي مونتريال بكندا أقرأ فـي بحث عـن التدخين وأضـراره الصحية والنفسـية، وبينما كنت مركزًا في القراءة شـعرت بآلام قاسية في الجزء الأيمن من رأسي، فحاولت أن أتخلص منها ببعض الأساليب التي كنت أتقنها ولكن بدون أي جدوى، بل ازدادت حدة الألـم لدرجة لـم أعرفها أو أشعر بها من قبل!

جاءت زوجتي لمكتبي لتسـألني إن كنت أريد أن أخرج للعشاء فـي الخـارج مـع العائلـة فوجدتني ملقًـى على الأرض من قسـوة الألـم، فلم تنتظر وأخذتني إلى مستشـفى تبعد عـن منزلنا بحوالي عشـر دقائق، وبعد انتظار حوالي نصف سـاعة كشف عليَّ الدكتور

المسئول عن حالات الطوارئ وقال لي: إنه صداع قاس بسبب ضغوط العمل. وطلب إليَّ أن آخذ بعض الحبوب المسكنة!!

رجعنا إلى المنزل والآلام تزداد حدة وقسوة، وأخذتُ الحبوب ولكن بدون جدوى، فرجعنا مرة أخرى إلى المستشفى وهناك كشف عليَّ دكتور من أصل هندي وقال لي: «أنا مندهش من التشخيص الذي قاله لك الدكتور السابق». وبدون أن يقول أي شيء آخر طلب سيارة الإسعاف التي جاءت بسرعة، ونقلوني إلى مستشفى مونتريال العامة، وهناك استقبلني الدكتور المختص والممرضات ونقلوني إلى العناية المركزة!! كنت متألمًا لدرجة غير طبيعية، ومندهشًا في الوقت نفسه لما يحدث لي.

كان كل شيء يحدث بسرعة كبيرة، فعملوا لي أشعة مقطعية وتحليلات ثم قال الدكتور المختص لزوجتي: زوجك مصاب بجلطة حادة في النصف الأيمن من المخ، وهي تسمى «كافارنوما» أو «كفرنس هيمانجيوما»، وإن حالتي حرجة وخطيرة جدًّا، وإنهم ينتظرون قدوم رئيس القسم لكي يجري لي العملية الجراحية!!

حضر الطبيب وقرر عدم إجراء العملية في الوقت الحاضر؛ لأن مكان النزيف عميق ودقيق جدًّا، فمن المحتمل أن تحدث مضاعفات أخرى في المخ؛ لذلك من الأفضل الانتظار حتى اليوم التالي، وأمر بإعطائي مسكنات قوية جدًّا ومحاليل حتى الصباح، ونصحني بعدم الحركة، وطلب إلى الممرضة المسئولة أن تنتبه إلى حالتي، ثم رحل.

كل ذلـك يحدث وأنا متألـم آلامًا قاسـية، وأفكر في نفسـي: أنا لا أدخـن، ولا أشـرب أي شـيء غير صحي، وأسـلوب حياتـي متزن، وأمارس الألعاب الرياضية على الأقل سـاعة يوميًّا وبانتظام، كما أن ضغط دمي منخفض ومعتدل... إذن لماذا أصبت بجلطة في المخ؟!

لـم أنم لحظة واحدة حتى منتصف الليل، وهنا وصل الألـم إلى أقصاه لدرجة أنني شعرت أن رأسي سينفجر من قسوة الألم!

جـاءت الممرضـة مسـرعة وأعلنـت حالـة الطـوارئ وأعطوني مخدرًا قويًّا جدًّا جعلني أفقد الوعي فلم أعِ أي شـيء بعد ذلك حتى الساعة الخامسة صباحًا عندما طلبوا إليَّ أنَ أقوم بفحوصات أخرى.

كانـت كل دقيقة تمر عليَّ وكأنها سـنة كاملة، وكان الألـم يزداد حدة وقسـوة، وفي حوالي السـاعة الحادية عشـرة صباحًا شـعرت بدقات قلبي تضرب بسـرعة كبيرة، وأنني أختنق، ولم أعد أستطيع التنفس. في هذه اللحظة شـعرت أنها النهاية فلم أدق على الجرس لكي أطلب النجدة من أحد، ولكنني اتجهت بكل ما فيَّ من حواس إلى مسـبب الأسـباب؛ إلى الله سـبحانه وتعالـى، دعوته ودموعي تنسـاب على وجهي، دعوته دعـوة صادقة وطلبت منه هو أن يفعل ما يشاء، وسيجدني إن شاء الله صابرًا.

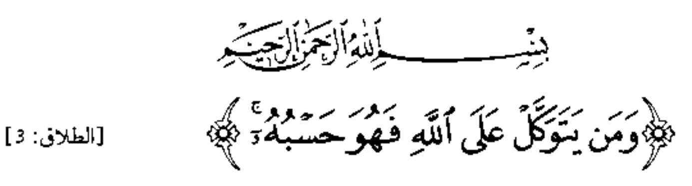
يشهد الله سبحانه وتعالى على ما أقول. بعد أن توكلت عليه هو وحده سـبحانه وتعالى شـعرت بأن الآلام بدأت تقل حتى توقفت تمامًا، فطلبت إلى زوجتي أن تسـاعدني لكي أصلي ركعتين حمدًا وشكرًا للمولى عز وجل.

عندما عرف الطبيب المختص أنني تحركت من سريري جاء مسرعًا، وطلب أن أقوم بعمل أشعة مقطعية أخرى ففعلت، ولدهشته ودهشة الجميع وجد الطبيب أن النزيف قد توقف تمامًا كأنه محاصر بغشاء يمنع الدم من التسرب!

مكثت في العناية المركزة لمدة ستة أيام كانت أكبر معلم لي. رأيت أناسًا يتألمون وكل همهم هو شيء واحد، الصحة، ووجدتهم يقولون إنهم على استعداد تام لأن يتخلصوا من كل أموالهم في سبيل صحتهم!!

تعلمت كثيرًا مما حدث لي، ومما رأيته بعيني، تعلمت أن الدنيا فانية، وذلك ليس بالكلمات الفارغة التي نرددها من وقت لآخر، ولكن بشعور واعتقاد قوي.

اقتربت أكثر من الله سبحانه وتعالى، وعرفت الدرس الذي من أجله دخلت المستشفى، وهو أن أتجه أكثر إلى الله سبحانه وتعالى، وأن أدرس علوم الدين والروحانيات، وأن أعلم الناس أهم درس تعلمته في حياتي وهو: التقرب من المولى عز وجل، والتوكل عليه سبحانه وتعالى حق التوكل، يقول الله سبحانه وتعالى في القرآن الكريم:



[الطلاق: 3]

خرجت من العناية المركزة إلى بيتي بدون أن تجرى لي أية جراحة، وحتى يومنا هذا والدم لا يزال في مكانه وقد قلَّ حجم الجرح من سنتيمترين إلى نصف السنتيمتر!

من اليوم توكلْ على الله سبحانه وتعالى وحده ولا تخف من أي شيء أو من أي إنسان؛ فالرزق من عند الله، والعمر حدده الله، وهو عز وجل يحبك أكثر مما تتخيل.

توكل عليه حق التوكل، وسترى بنفسك أنه سيجعل لك مخرجًا ويرزقك من حيث لا تحتسب؛ لأنه هو مسبب الأسباب، وهو أكرم الأكرمين، وقد قال الرسول ﷺ:

«لو أنكم توكلتم على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير»(*).

عليك بتقوى الله إن كنت غافلا	**فيأتيك بالأرزاق من حيث لا تدري**
فكيف تخاف الفقر والله رازق	**فقد يرزق الأطيار والحوت في البحر**

(*) أخرجه ابن ماجه في «الزهد»، باب: التوكل واليقين، ح (4303) من طريق عمر رضي الله عنه، وقد صححه الألباني في «صحيح سنن ابن ماجه» ح (4164).

ثانياً: الوصايا العشر للتفكير الإيجابي:

«مهما كان النجاح الذي وصل اليه أي إنسان فقد كانت بدايته من المكان الذي كان فيه مهما كان هذا المكان».

د. إبراهيم الفقي

في كتابه «هؤلاء تحدوا الصعاب» كتب الكاتب الأستاذ سامي البحيري قصصًا كثيرة ومؤثرة تدل على أنه لو قرر الإنسان استغلال قدراته الكامنة داخله يستطيع أن يحقق نتائج لم تكن تخطر له ولا للمحيطين به ببال. من ضمن هذه القصص قصة أسماها الأستاذ البحيري: «قاهر المانش»، وفيها يحكي لنا قصة كفاح السباح البطل مصطفى إبراهيم خليل، وكيف أنه «عندما كان طالبًا في السنة الأولى الإعدادية» فقد ساقيه تحت عجلات القطار وأصبح معاقًا. وكان من الممكن أن ينتهي الأمر عند هذا الحد، ولكن شاء الله أن تكون هذه الإعاقة بداية حياة رائعة.

ومرت الأيام وواجه مصطفى كثيرًا من التحديات، سواء كانت دراسية أو مادية أو معنوية، ولكنه بفضل الله سبحانه وتعالى ثم بفضل إصراره على أن يكون شيئًا هامًّا مهما كانت حالته الجسمانية

نجح فيما أراد؛ حيث بدأ مصطفي تدريبات السباحة لساعات كثيرة، وفي يوم بعد أن انتهي من التدريبات وفي طريق عودته إلى منزله صدمته سيارة وسببت له جروحًا وكسورًا في كتفه مما أقعده في المستشفى لبضعة أشهر. لم يستسلم مصطفى، بل استمر في التدريبات والاشتراك في البطولات المحلية، فاكتسب خبرات جديدة، وكان مستعدًّا لكي يخوض تجربة لم يخضها أي إنسان آخر في وضعه على وجه الأرض، وهي أن يسبح عبر المانش.

كانت تجربته الأولى عام 1986 ولكنه لم يسافر لعدم وجود الأموال اللازمة لسفره؛ وذلك لأنه لم يقتنع أحد بأنه من الممكن أن يربح، بل واعتقد الجميع أن هذه المصروفات ستكون استثمارًا خاسرًا تمامًا!!! لم ييئس مصطفى بل استمر في التدريبات. التحق مصطفى خليل للعمل بجريدة الأهرام وانتهز هذه الفرصة وشرح فيها قصته لرئيسها الذي اقتنع به وبصدقه فأمر بتوفير كافة الاحتياجات له.

ومرت الأيام وجاء وقت الاشتراك في سباحة المانش، وبعد مجهود ضخم ومصارعة مع الأمواج التي كانت تقذفه يمينًا ويسارًا بقسوة، فاز البطل وسبح عبر المانش من شاطئ بريطانيا إلى الشاطئ الفرنسي «كاليه»، وقابلته الجماهير بالتصفيق الحاد، ولكنهم بكوا عندما اكتشفوا أن مصطفى بدون ساقين فزاد إعجابهم

بالبطل الذي توكل على الله سبحانه وتعالى وصمم على أن يكون أول معاق «فقد ساقيه» يسبح عبر المانش في تاريخ البشرية.

حقيقة إن نهاية الحادثة كانت بداية دخول التاريخ، وفتح باب الأمل للناس سواء كانوا معاقين أو لا.

قالت هيلين كيلر: «هناك من يسمع ولا ينصت، ينظر ولا يرى، يشعر ولا يحس، وعلمت أن العمى هو عمى القلب وليس عمى البصر»، فكانت كلماته رسالة واضحة للأصحاء الذين يقضون وقتهم في الشكوى.

وقال زينو: «الحياة مثل العملة النقدية لها وجهان، الوجه الأول يمثل التعاسة، والوجه الآخر يمثل السعادة، لا يمكن أن يعرف الإنسان معنى أي منهما إن لم يكن للأخرى وجود». وقال بلاتو: «كل بداية لها نهاية، وهذه النهاية هي البداية لشيء آخر».

«معظم الناس يضيع وقته في التحضير لكي يعيش حياة أفضل، ولكنه لا يعيش هذه اللحظات التي من الممكن أن تكون آخر لحظات حياته».

د. إبراهيم الفقي

الآن دعني أسألك:

- هل قررت أن تبدأ البداية الجديدة؟
- هل قررت أن تبتعد عن القتلة الثلاثة، وتتبنى القوة الثلاثية؟
- هل قررت أن تستخدم قدراتك الرائعة وتوقظ المارد الكائن داخلك وتحقق أهدافك وتترك بصماتك الإيجابية في الدنيا؟
- هل قررت أن تتوكل على الله سبحانه وتعالى وتجعل علاقتك به عز وجل أفضل ما يمكن أن تكون؟
- اجعل اليوم يومًا جديدًا، كأنك ولدت من جديد. اقرأ هذا الكتاب أكثر من مرة حتى تصبح المعلومات والاستراتيجيات جزءًا منك.
- تأكد من أنه ستمر عليك أيام تشعر فيها بالخوف والضياع!!
- استخدم المعلومات التي تعلمتها وتوكل على الله سبحانه وتعالى.
- وإذا مرت عليك حالات يأس أو إحباط تذكر مصطفى قاهر المانش الذي سبح بحر المانش بدون ساقين، تذكر جمالة البيضاني؛ المرأة التي لم تعرف المستحيل في حياتها والتي قررت أن تكرس حياتها لتربية المعاقات. فكر في عمر عبد العزيز الضرير الذي أبدع في استخدام الإلكترونيات وتوفيرها لأي إنسان فقد نعمة البصر. وفكر في الرسول سيدنا محمد ﷺ - وكيف أنه لاقى كل ألوان العذاب التي لا يستطيع أن

يحتملها بشر، ولكنه توكل على الله سبحانه وتعالى فوفقه الله عز وجل ونصره وجعل الأمة الإسلامية تولد وتنمو على يديه.

- ولو حصل وكنت في يوم من الأيام تمر بأقسى حالاتك النفسية السيئة اسأل نفسك:
- هل الأفكار السلبية تقربني من الله سبحانه وتعالى؟ ستجد الإجابة: طبعًا لا!
- هل الأفكار السلبية تحسن صحتي؟ لا!
- هل الأفكار السلبية تساعدني على تحقيق أهدافي؟ لا!
- هل الأفكار السلبية تساعدني على النمو والتقدم؟ لا!

ثم خذ نفسًا عميقًا، واحتفظ بالهواء لأطول مدة ممكنة ثم ازفر من الفم ببطء وقل ثلاث مرات:

«**الحمد لله، الحمد لله، الحمد لله**»، ثم ركز على ما تريد وليس على ما لا تريد.

ركز على أهدافك، وضع قدراتك في الفعل، وتوكل على الله سبحانه وتعالى حق التوكل تصبح من أقوى الناس، قال الرسول محمد ﷺ:

«من أحب أن يكون أقوى الناس فليتوكل على الله»[1]

(1) أخرجه الحاكم في «المستدرك»، ح (7707)، وقال: «هذا حديث صحيح قد اتفق هشام بن زياد النصري ومصادف بن زياد المديني على رواية عن محمد بن كعب القرظي والله أعلم».

وتوقـع الإجابة باعتقاد تـام وحب خالص للمولى عز وجل، ثم اكتـب لي قصة كفاحك ونجاحك فمن الممكن أن أكتب عنك في كتابي القادم.

أدعـو لك الله سـبحانه وتعالـى أن يحقق لك السـلام الداخلي والهـدوء النفسـي والسـعادة فـي الدنيـا والآخـرة، وأن يسـاعدك علـى أن تحقـق أهدافك وتعيش أحلامـك، وأن تصبـح من عباده المخلصين آمين.

أستودعكم الله

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

د. إبراهيم الفقي

في الضاحية القريبة منك

من اليوم



لاحظ أفكارك قبل أن تتحول إلى تركيز.

لاحظ تركيزك قبل أن يتحول إلى إحساس.

لاحظ إحساسك قبل أن يتحول إلى سلوك.

لاحظ سلوكك قبل أن يتحول إلى نتائج.

لاحظ نتائجك قبل أن تحدد مصيرك.

أنت لست العنوان الذي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون.

أنت لست اكتئابًا أو قلقًا أو إحباطًا أو توترًا أو فشلًا.

أنت لست سنك أو وزنك أو شكلك أو حجمك أو لونك.

أنت لست الماضي ولا الحاضر ولا المستقبل.

أنت أفضل مخلوق خلقه الله عز وجل.

فلو كان أي إنسان في الدنيا حقق أي شيء.

يمكنك أنت أيضًا أن تحققه،

بل وتتفوق عليه بإذن الله تعالى.

وتذكر دائمًا أن.

الليل هو بداية النهار، **والشتاء** هو بداية الصيف،

والألم هو بداية الراحة، **والتحديات** هي بداية الخير،

والتفاؤل بالخير هو بداية القوة الذاتية.

لـــذلـــك

عش كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك.

عش بحبك لله عز وجل.

عش بالتطبع بأخلاق الرسول ﷺ.

عش بالأمل. **عش** بالكفاح.

عش بالصبر. **عش** بالحب.

وقدر قيمة الحياة.



هذا الكتاب

«هذا الكتاب قد يغير حياتك إلى أفضل مما كنت تتوقع».

المحاضر الكاتب وخبير التنمية البشرية العالمي د. إبراهيم الفقي

«المفكر هو صانع الأفكار، والأفكار تسبب التفكير، والتفكير يسبب التركيز، والتركيز يسبب الأحاسيس، والأحاسيس تسبب السلوك، والسلوك يسبب النتائج، والنتائج تحدد واقع حياتك، فلو أردت فعلًا أن تحدث تغييرًا في حياتك فغيِّر إدراك المفكر».

«التفكير الإيجابي هو مصدر قوة، وأيضًا مصدر حرية... مصدر قوة؛ لأنه سيساعدك على التفكير في الحل حتى تجده، وبذلك تزداد مهارة وثقة وقوة، ومصدر حرية؛ لأنك ستتحرر من معاناة وآلام سجن التفكير السلبي وآثاره الجسيمة».

«الحياة التي تعيشها الآن ليست إلا انعكاسًا من أفكارك وقراراتك واختياراتك أنت، سواء كنت مدركًا لذلك أم لا، ولو أخذت المسئولية تكون قد بدأت الطريق إلى التغيير والتقدم والنمو».

«من المحتمل ألا تستطيع التحكم في الظروف، ولكنك تستطيع التحكم في أفكارك؛ فالتفكير الإيجابي يؤدي إلى الفعل الإيجابي والنتائج الإيجابية».



الفهــرس

الفهرس